

KÖZGAZDASÁGI SZEMLE

1

A tartalomból

DOBOS ISTVÁN :

A reform első tapasztalatai
és a népgazdaság 1969. évi terve

CZEITLER SÁNDOR :

A gazdasági szabályozók működése
és a külkereskedelem

KÁDÁR BÉLA :

Kis országok a világgazdaságban

GERGELY ISTVÁN :

Az állami vállalatok tevékenységének
megítéléséről

SIMON GYÖRGY :

A termelési tényezők szerepe
a termelékenység alakulásában

XVI. évfolyam

1969. január

TARTALOM

<i>Dobos István</i> : A reform első tapasztalatai és a népgazdaság 1969. évi terve	1
<i>Czeitler Sándor</i> : A gazdasági szabályozók működése és a külkereskedelem	10
<i>Kádár Béla</i> : Kis országok a világgazdaságban	20
<i>Gergely István</i> : Az állami vállalatok tevékenységének megítéléséről	40
<i>Simon György</i> : A termelési tényezők szerepe a termelékenység alakulásában	56
<i>Laczó Ferenc</i> : A foglalkoztatottság és a föld szerepe a termelőszövetkezetek jövedelmezőségében	71

SZEMLE

Alumíniumiparunk fejlesztésének koncepciója (<i>Timár Vilmos</i>)	84
A nyugatnémet márka expanziója a tőkés pénzpiacokon (<i>Wiesel Iván</i>)	94

TUDOMÁNYOS TÁJÉKOZTATÓ

Doktori értekezés vitája (<i>Jónás Anna</i>)	100
------------------------------------------------------	-----

FOLYÓIRATSZEMLE	104
-----------------------	-----

B. Najniger—K. Tarchalski: A szakosítás gazdasági kritériumai — Tárgyalások a Közös Piacca, Jugoszlávia főbb követelése — Az ingyenes szolgáltatásoknak, a károkozásoknak és a természeti kincsek felhasználásának számbavétele a nemzetgazdasági számításokban — Harc a felső vezetőkért — Raymond Vernon: A trösztellenes törvények és a nemzetközi üzlet — Gregory H. Wierzinsky: Harc az európai autópiacért — Richard S. Thorn: Az egy főre jutó jövedelem mint a gazdasági növekedés mutatója

SZAKIRODALMI TÁJÉKOZTATÓ

Földes Károly: A szocialista tulajdon és az árutermelés (<i>Andó György</i>)	114
Munkaszociológia (<i>Hegedüs Zsuzsa</i>)	117
Vezetési ismeretek I—II. (<i>Gergely István</i>)	120
A cikkek rövid orosz és angol nyelvű tartalmi kivonata	124

E SZÁM SZERZŐI:

Andó György, a Budapesti Műszaki Egyetem adjunktusa; **Czeitler Sándor**, a Külkereskedelmi Minisztérium főosztályvezetője; **Dobos István**, az Országos Tervhivatal főosztályvezetője; **dr. Gergely István** kandidátus, a Közgazdaságtudományi Intézet főmunkatársa; **Hegedüs Zsuzsa**, az Eötvös Loránd Tudományegyetem hallgatója; **Jónás Anna**, az Országos Tervhivatal Tervezési Intézetének munkatársa; **Kádár Béla**, az MTA Afro-Azsiail Kutató Központ munkatársa; **Laczó Ferenc**, a Közgazdaságtudományi Intézet munkatársa; **dr. Simon György** kandidátus, a Közgazdaságtudományi Intézet főmunkatársa; **Timár Vilmos**, a Magyar Alumíniumipari Tröszt műszaki vezérigazgató-helyettese; **dr. Wiesel Iván** kandidátus.

A MAGYAR TUDOMÁNYOS AKADÉMIA KÖZGAZDASÁGTUDOMÁNYI BIZOTTSÁGÁNAK FOLYÓIRATA

Szerkesztő bizottság:

Augustinovic Mária, **Bálint József**, **Bognár József**, **Cukor György**, **Csendes Béla**, **Csikós-Nagy Béla**, **Erdős Péter**, **Fekete Ferenc**, **Friss István**, **Ganczer Sándor**, **Garamvölgyi Károly**, **Háy László** (elnök), **Hetényi István**, **Huszár István**, **Kornai János**, **Nagy Tamás**, **Péter György**, **Ripp Géza** (főszerkesztő), **Szabó József**, **Szabó Kálmán**, **Vajda Imre**

DOBOS ISTVÁN:

A reform első tapasztalatai és a népgazdaság 1969. évi terve

Az 1969. évi terv a harmadik ötéves tervben meghatározott gazdaságpolitikából indul ki és felhasználja az új gazdaságirányítási rendszer tapasztalatait. Bár a terv megalapozásához még csak 9—10 hónap adatai és tapasztalatai álltak rendelkezésre, a szükséges következtetéseket mégis biztonsággal le lehetett vonni. Ilyen módon az 1969. évi tervben számolni lehetett azokkal a tendenciákkal, amelyek a kereslet és a kínálat alakulása, a pénzügyi-gazdasági szabályozó rendszer működésében kibontakoztak vagy kibontakozóban vannak.

A gazdasági folyamatok helyes megítélése szempontjából különösen fontos volt annak tisztázása, hogy:

1. az új irányítási rendszer bevezetését megelőző időszak gazdasági döntései és az átmenet sajátosságai hogyan hatnak a népgazdaság 1968. évi fejlődésére és e hatásokból melyekkel kell még 1969-ben is számolni;

2. a gazdaságirányítás új rendszerében alkalmazott szabályozók hatása hogyan érvényesült az első esztendőben és hogyan ítéltető meg a kibontakozás üteme;

3. a gazdasági folyamatok összhangban vannak-e gazdaságpolitikai céljainkkal; milyen folyamatok erősítése vagy visszaszorítása látszik ma szükségesnek;

4. végül, mindezek alapján a szabályozó rendszer mely elemeit kell továbbfejleszteni vagy módosítani.

Az illetékes szervek összehangolt munkával e kérdésekre igyekeztek megfelelő választ adni.

A gazdasági fejlődés tapasztalatai 1968-ban

Az új gazdaságirányítási rendszer első évének tapasztalatait összegezve megállapítható, hogy az új gazdaságirányítási rendszer általában helyesen orientálja a gazdálkodó egységek döntéseit; érdekeltté teszi a termelőket abban, hogy a termelés a kereslethez jobban igazodjék; kezdenek érvényesülni a hatékonyabb gazdálkodás feltételeit megteremtő szabályozók. A gazdasági fejlődés tényezőinek értékelése egyúttal feltárta, hogy 1968-ban még számottevő szerepe volt a korábban kialakult tendenciáknak. Továbbá, hogy az új gazdaságirányítási rendszertől várt hatások csak fokozatosan bontakozhatnak ki. E kettősség helyes mérle-

gelése teremtette meg a tennivalók alapját: milyen tendenciák további erősítésére, illetve milyenek gyengítésére (esetleg teljes kiküszöbölésére) kell törekedni.

Az 1968. évi gazdaságpolitikánk a belső piac nyugalmára, a lehetőség szerint kiegyensúlyozott keresleti és kínálati viszonyokra, a gazdasági egyensúly általános feltételeinek a megteremtésére törekedett oly módon, hogy egyidejűleg minél nagyobb teret adjon az új, a korábbinál hatékonyabb gazdaságirányítási módszer kibontakozásának is. E célt alapjában véve sikerült elérni. A gazdasági fejlődés mérsékelt ütemű volt, de a tervezett egyensúlyi viszonyok létrejöttek, sőt némely vonatkozásban az előzetes elképzelésekhez képest javultak.

Az 1968. évi termelés — különböző intézkedések együttes hatásaként — a szükségletekhez a korábbinál jobban alkalmazkodva, differenciáltan növekedett. Bár a lakossági jövedelmek emelkedése meghaladta a tervezettet, a pénzmegtakarítások jelentős emelkedése ellensúlyozta a többlet-vásárlóerő kiáramlását. Így a lakosság fogyasztása lényegében tervszerűen alakult. Hangsúlyozni kell, hogy mindez javuló áruellátás mellett következett be, s a megtakarítások növekedése néhány hiánycikk ellenére sem áruellátási zavarok következménye. A beruházások volumene az 1967. évi nagy növekedéssel szemben 1968-ban a nemzeti jövedelemnél lassúbb ütemben nőtt, a felhalmozás aránya valamelyest csökkent. Az import a társadalmi termelés növekedési üteménél lassabban, az export viszont annál valamivel gyorsabban emelkedett.

Az 1968. év népgazdasági eredményei tehát számottevők: gazdaságunk fejlődése a rövid idő alatt végrehajtott (és fő összefüggéseiben is jelentős) változások mellett az 1968. évi tervben meghatározott keretek között alakult. Ennek azért van nagy jelentősége, mert az 1968. évi terv az előző évhez képest jelentős tendenciaváltozásokkal számolt. 1967-ben ugyanis — jórészt az új gazdaságirányítási rendszer előkészítésével összefüggésben és a különböző érdekek érvényesülése miatt — a gazdasági növekedés több vonatkozásban nagymértékben felgyorsult. A nemzeti jövedelem végső felhasználásában a lakossági fogyasztás üteme a jövedelmeknél gyorsabban, 7 százalékkal nőtt. A beruházások 22 százalékos növekedése mellett a készletnövekedésből is számottevő felhalmozási többlet keletkezett. Ez úgy volt lehetséges, hogy az ipari termelés 9 százalékos és az építőipari termelés több mint 10 százalékos növekedése mellett az import is a sokévi átlagnál jóval nagyobb mértékben bővült. A gazdasági életnek ez a túlfűtött állapota úgyszólván mindenütt érezte hatását. A fejlődésnek ezt a gyors ütemét azért is mérsékelni kellett, mert egyensúlyi zavarok keletkezésének lehetőségét hordta magában. A növekedés 1968. évi mérséklése az előző évben kialakult hátrányos tendenciák megváltoztatását, ezáltal a hatékonyabb fejlődés előfeltételeinek a megteremtését is szolgálta.

Az ország lehetőségeinek reális kihasználására irányuló mérsékelt ütemű fejlődés egyrészt kedvezőbb gazdasági egyensúlyt, másrészt kedvezőbb feltételeket teremtett az új gazdaságirányítás reformjához. Ebben fontos szerepe volt a reform által szabályozott kereslet ilyen irányú hatásának is. A gazdaság egészében azonban — a javulás ellenére — érezhetőek a korábbi évekből átnyúló kedvezőtlen jelenségek is.

a) Évek óta egyik legfontosabb gazdaságpolitikai törekvésünk a

felhalmozás hatékonyságának, struktúrájának javítása. Intézkedéseink azt célozták, hogy mérsékeljük a beruházásokra fordított eszközök egészségtelen növekedését. Az induló beruházásokat jobban egyeztetjük a népgazdaság aktuális céljaival, a folyamatban levő beruházásoknál viszont főleg a kivitelezési idő rövidítésére és a ráfordítások csökkentésére törekedtünk. Az a tény, hogy egyidejűleg kellett az aránytalanul növekvő beruházások és a nem kielégítő hatékonyság problémáival megküzdödni, különböző — még jellegében is eltérő — intézkedéseket tett szükségessé.

A korábbi évekhez képest csökkent a központi elhatározáson nyugvó új beruházások és nagylétesítmények száma. A célcsoportos beruházásoknál (és ahol még az új rendszer fenntartotta a beruházási kereteket) szigorúbb gazdálkodási követelményeket állítottunk. A beruházási hiteleket is reálisan szűk keretek között vehették igénybe a beruházók. Mindezek ellenére, legfontosabb problémánk továbbra is az aránytalanul sok beruházás. A beruházásoknál a keresletszabályozás azért nem hozott még kielégítő eredményt, mert a beruházások hátralevő terhei nagyok (sőt az új finanszírozási rendszer konzekvens elszámolásaiból kiderült, hogy nagyobbak, mint előzetesen feltételeztük). Igaz, hogy a beruházásokra felhasználható saját vállalati források is valamivel meghaladták a feltételezett mértéket.

A beruházások magas színvonala több problémát okoz:

- nehezen teljesíthető igényeket támaszt a termeléssel és az importtal szemben;
- a következő években is nehezíti a beruházási piac egyensúlyának a megteremtését és — a korlátozott hitel- és kapacitásbeli lehetőségek miatt — nem eléggé segíti a gazdálkodás hatékonyságát javító vállalati beruházásokat;
- erősíti az árfelhajtó tendenciákat (vagy legalábbis nem akadályozza azok érvényesülését).

Mivel a beruházók kereslete meghaladja a kínálatot, a kivitelező vállalatok főleg a számukra kedvező, nagy értékű munkákra kötnek szerződést, gyakran a beruházások megvalósítására hátrányos határidőkkel és felárakkal. A magas beruházási szint miatt határozott hitelkontingenseket is meg kellett állapítani, így sok vállalatnál, a több éve kidolgozott és megalapozott fejlesztési program ellenére sem tudták a szükséges beruházásokat megkezdeni.

b) Nem tudtunk kielégítő eredményeket elérni a készletek gyors ütemű növekedésének a megakadályozásában sem. Itt is hatottak a kereslet és a kínálat meglévő ellentmondásai. A termelés (gyakran a nem kielégítő érdekltség miatt) nem alkalmazkodott elég rugalmasan az igényekhez. A készletnövekedés általános tendenciáján belül néhány termékcsoportban ez olyan mértéket ölt, amelyet az ellátás helyzete és szerkezete vagy az adott szervezeti kapcsolatok egyáltalán nem indokoltak. Ez viszonylag nagy népgazdasági károk keletkezésének, leértékelésnek, selejtezésnek a veszélyét rejti magában.

c) A korábbi, kötött gazdálkodás feltételei között sok anyag beszerzését országos keretek határozták meg, így ezeknek az anyagoknak a

felhasználása csak a központi előirányzatoknak megfelelően, viszonylag lassú ütemben nőtt. A kötöttségek lényeges csökkentése és az anyagok szabad kereskedelmi forgalmazása a felhasználási struktúra változásához is vezetett. Gyorsabban nőtt a nagyobb értékű, korszerűbb anyagok iránti kereslet. Az összességében kedvező tendencia átmenetileg főleg devizaterheinket növeli, a későbbiekben azonban feltétlenül hozzá fog járulni a késztermékek választékának és minőségének javításához.

d) A személyi fogyasztással kapcsolatos kereslet és kínálat összhangja széles körben javult. Több tartós fogyasztási cikkben (például a személygépkocsi-ellátásban) azonban a kereslet még mindig meghaladja a kínálatot. Az átlagos életszínvonal, de főleg a jövedelmek további növekedésével számolva javítani kell a kiváló minőségű fogyasztási cikkek arányát. Ezeknek az áruknak a bővülő forgalma ösztönzi és megalapozza a lakosság további megtakarításait is.

e) Az 1967. évhez képest gazdasági helyzetünk lényegesen javult a nemzetközi piacokon is. A szocialista országokkal folytatott külkereskedelmünk számottevően bővült és mind a termelés, mind a szükségletek oldaláról megvannak a további bővítés feltételei is.

Javulás következett be a tőkésországokkal folytatott külkereskedelmünkben is. Az 1968. évi mérleg kedvezőbb, mint 1967-ben volt. Ez a javulás azonban elsősorban nem a dinamikus fejlődő exportnak, hanem jórészt — az 1967. év végi rendkívül nagy beszerzések után — a központi befolyásolás nyomán kialakult kisebb importnak a következménye. Ezzel a javulással tehát még nem lehetünk elégedettek, mindekelőtt az exportképesség javítása szükséges.

A vázolt — nagyobb részt nem új keletű — problémákkal többé-kevésbé még a jövő évben is számolnunk kell. Zavaró hatásukat azonban célravezető tervezéssel, a gazdaságpolitikai célokat jobban szolgáló szabályozó rendszerrel, a népgazdasági és vállalati érdekek gondos összehangolásával már 1969-ben is nagymértékben csökkenthetjük.

Az új gazdaságirányítási rendszer hatása

Az 1968. évi tapasztalatokból mint fő következtetés levonható: az új gazdaságirányítási rendszer viszonyaira zavartalanul megtörtént az átállás; az is bebizonyosodott, hogy tervutasítások nélkül, közvetett eszközökkel biztosítható a tervszerű fejlődés; a reform alapelvei tartósan helytállóak és alkalmasak a további, hatékonyabb fejlődés megalapozására. Ezek a tények rendkívül fontosak. Az alapelvekben kifejezésre jutó követelmények ennél azonban lényegesen nagyobbak. Az átmenet megkönnyítésére 1968-ban még szélesebb körben alkalmaztuk a különböző támogatások és juttatások rendszerét, mint ahogy az a hatékonyabb gazdálkodás alapján feltétlenül indokolt. Ezért az új körülmények a vállalatok egy részét igazán még nem tették próbára.

De az eredmények birtokában nem elégedhetünk meg ezzel a helyzettel, mert az új gazdaságirányítási rendszer célja éppen a korábbinál hatékonyabb gazdasági fejlődés, az eddiginél jobb eredmények elérése.

Lezárva az 1968-as esztendőt, most már a további növekedés feltételeit, legfontosabb tényezőit, előnyös és hátrányos tapasztalatait kell a

bírálat mérlegére tenni, hogy megalapozottabbá tegyük további fejlődésünket.

Az 1968. évi tapasztalatok még nem elegendőek egy teljes körű, valamennyi körülményre kiterjedő értékeléshez. A népgazdasági folyamatokat és fő összefüggéseket a mai információs rendszer segítségével viszonylag biztonsággal áttekinthetjük. A vállalatok kezdeményezéseit, törekvéseit a különböző jelzések alapján részleteiben és elemeiben érzékeljük. Nincs azonban ma még megbízható értékelésünk arról, hogy a vállalatok szintjén hozott különböző döntések a népgazdaság egészében milyen hatásokat váltanak ki. Az eddig szerzett tapasztalatok nagyobb-részt pozitívak.

Az új gazdaságirányítási rendszer általában egészségesen serkentette a gazdasági életet, új feladatot rótt a gazdasági vezetőkre. A dolgozók és vezetők általában alkalmazkodtak az új körülményekhez. Szembetűnően megnövekedett a vállalatok kezdeményező készsége, sőt 1968 második felétől számos vonatkozásban a belső piac vevőieért is verseny kezdett kialakulni.

A szabályozó rendszer összehatásában a termelés növelésére ösztönöz. A kereslet központi szabályozásával általában kielégítően lehetett a termelés számítás szerinti növekedését befolyásolni, ezért a termelés átlagos fejlődése mögött nagyobb arányú szóródás mutatkozik, mint a reformot megelőző évben. Az alapanyagokat és általában a keresett termékeket gyártó vállalatok termelése erőteljesen növekedett, de néhány (főleg a feldolgozó ágazatokhoz tartozó) vállalat termelése, értékesítési nehézségek miatt, csak mérsékelten nőtt. Már az eddigi tapasztalatokból is következik, hogy az új gazdaságirányítási rendszer jobban ösztönzi a kereslethez igazodó termelést és általában a jelenleginél gyorsabb, dinamikus fejlődés lehetőségeit rejti magában.

A beruházási hitelek igényléseinek nagy számából és más tapasztalatokból is kifejezésre jut, hogy erőltetjes a vállalatok beruházási-fejlesztési kedve. Sok esetben kezdeményeznek viszonylag kevés ráfordítással is megoldható, továbbá olyan beruházásokat, amelyek számottevő eredménnyel járnak (szűk keresztmetszetek feloldása, termelési folyamatok teljessé tétele). Mivel a beruházások többsége — az említett okoknál fogva — néhány év alatt megtérül, a hitelek igénylésekor a vállalatok is viszonylag rövid idő, néhány év alatt vállalják a beruházási hitelek visszafizetését. A beruházási termékek piacának a feszültsége miatt azonban számos, még az általános hitelezési feltételeknél gyorsabb törlesztést vállaló beruházási hitel-igényt sem tudott a bankszervezet kielégíteni.

Újszerű kapcsolatokra, a vállalati együttműködés növelésére is biztató kezdeményezések vannak. Néhány vállalat — meghatározott feltételek és garanciák mellett — beruházási segítséget nyújtott szállítójának, mert ezt a befektetést a maga számára is előnyösnek ítélte meg. Egyre általánosabbá válik a termékek keresletének az alapos felmérése, egyre erősödnek a piackutató szervezetek.

A pénzügyi-gazdasági szabályozó rendszer, de főleg a megnövekedett személyes érdekelttség hatására jelentős változás van a gazdasági vezetők szemléletében és mind eredményesebben keresik a hatékony, célratoró megoldásokat. A gazdasági tennivalók megítélésének ez a vál-

tozása nem csupán a vezetőket, hanem a dolgozókat, sőt az egész lakosságot is jellemzi.

E kedvező tapasztalatok mellett számos, a kibontakozást gátló jelenség is él még, fontos feladat tehát ezek mielőbbi megváltoztatása.

Az új gazdaságirányítási rendszer előkészítése és bevezetése különböző támogatásokkal és engedményekkel is járt. A központi szervek a támogatások szükséges mértékét — érthető okokból — nem tudták minden esetben helyesen megítélni. A tapasztalatok tükrében megállapítható, hogy a támogatások nem egy területen meghaladják a feltétlenül indokolt kereteket. Itt tehát változtatásokra van szükség.

Néhány vállalat a gazdaságirányítás új rendjében is monopolhelyzetben maradt, s ezt alkalmasint ki is használta (laza szállítási határidők vállalása, a kisebb megrendelők hátrányos sorolása, széles körben alkalmazott felárak stb.). A monopolhelyzetből eredő káros tendenciák felszámolása még megoldásra váró, fontos feladat.

Vitatott és vitatható eredmény a foglalkoztatottak számának 1968-ban is tapasztalt gyors növekedése, mert ennek következtében az egy főre jutó termelés — mind az iparban, mind az építőiparban — kisebb mértékben nőtt, mint a korábbi években. Ebben számos új tényező játszott közre. A fontosabbak: a vidéki ipartelepítés nyomán növekvő vidéki foglalkoztatás, az ipari tanulók korábbi állománybavétele és a nyugdíjasok nagyobb arányú alkalmazása, sőt néhány helyen a munkaidő-csökkenés is. Emellett azonban indokolatlan létszámnövekedés is akad. Ez részben a feszült munkaerőhelyzetből és részben a nem minden tekintetben helyesen orientáló szabályok hatásából következik. Emiatt a munkaerő átcsoportosulása sem kielégítő, holott több vállalat munkaerőhiánnyal küzd. A munkaerő helyes elrendeződésének a folyamata azonban hosszabb időt igényel, ezért korai lenne az érvényes szabályozókat új elvek alapján megváltoztatni. A hatékonyabb létszámgazdálkodáshoz fűződő vállalati érdekeltséget fokozó intézkedéseket azonban mindenképpen meg kell tenni.

Jelentősen befolyásolja a vállalati gazdálkodást az árnak a számítottnál nagyobb nyereségtartalma és a vállalati nyereségnek a tervezettnél mintegy 20 százalékkal magasabb összege. A nyereségnek a tervet meghaladó tömege nagyobb termelés mellett nem okozna gondot, hiszen a progresszív nyereségadó a többlet jelentős hányadát amúgy is központosítja, a többlet nyereség tehát arányosan oszlik meg a költségvetés és a vállalatok között. De vállalataink a tervet meghaladó nyereséget lényegében a számítottnak megfelelő társadalmi termék-tömeg mellett érték el. Ez már problémát okoz, mert a vállalatok fejlesztési és részesedési alapja az árukinálat tervezetten felüli növekedése nélkül haladja meg a számított mértéket. A vállalatok egy része ezért több részesedési alapot fizethet és több fejlesztési alapot képezhet, mint amennyit jó munkájával megalapozott, mint amennyit a termékek számított nyereségtartalma indokolt. Mivel a több nyereség a termelés és a készletek finanszírozásában is könnyebbséget jelent, a kedvező pénzügyi helyzet esetenként nem ösztönöz kielégítően új vállalkozásokra, s főleg nem a nagyobb erőfeszítéseket igénylő piacok megszerzésére.

Az 1968. évi helyzetre nagy általánosságban jellemző, hogy még nem alakult ki a vállalatokat minden szempontból állandóan kényszer-

rító gazdasági környezet. Nem kielégítő még a gazdasági élet szorító hatása sem, ami az eddiginél eredményesebben követelné meg a termelési szerkezetnek a kereslethez jobban igazodó, állandó javítását, hatékonyabb gazdálkodást és a világversennyel lépést tartó műszaki fejlődést.

Az említett körülmények is azt jelzik, hogy a múltból hozott és a kiegyensúlyozott fejlődést gátló feszültségek a szabályozó rendszer következetes alkalmazását és a helyzetnek megfelelő továbbfejlesztését kívánják meg.

Az 1969. évi terv céljai és a szabályozó rendszer változásai

Az 1968. év tapasztalatai azt bizonyítják, hogy kialakulóban van egy hatékonyabb — a perspektíva szempontjából is biztató — gazdasági fejlődés. A gazdaságpolitika számára fontos feladat, hogy ezt a folyamatot meggyorsítsa, mindenekelőtt a hatékonyság növelésével, az egyensúlyi helyzet javításával, az életszínvonal állandó emelésével, a további fejlődés megalapozásával.

Az elmúlt évek fejlődése, a gyorsabb ütemű növekedés lényegében minden területen magasabb szinteket alakított ki a harmadik ötéves terv előirányzataihoz képest. A reáljövedelmek növekedése az elmúlt három év alatt elérte az öt évre tervezett mértéket, a felhalmozás pedig 1968-ban meghaladja az 1970-re számított szintet. Mindez — bár sok szempontból kedvező — nem járt együtt a hatékonyság és az egyensúly hasonlóan gyors ütemű javulásával, sőt némely ponton, például a beruházások tekintetében, az egyensúlyi viszonyok inkább romlottak.

Az 1969. évi népgazdasági terv ezért elsősorban azoknak a céloknak a megvalósítására helyezi a hangsúlyt, ahol a végrehajtásban elmaradtunk.

Mindenekelőtt további változás szükséges a termelési szerkezetnek a kereslethez való jobb alkalmazkodásában, a gazdaságosság javulásában. Csökkenteni kell a beruházások nagy volumenéből adódó feszültségeket, előtérbe helyezve a vállalati és népgazdasági szempontból egyaránt hatékonyabb beruházásokat. A szabályozó rendszert úgy kell tovább fejleszteni, hogy a vállalati döntések elsősorban ezeket a törekvéseket támasszák alá.

A változások iránya ebből a szempontból határozottan körvonalazott. A kibontakozás — különösen annak üteme — számos, igen összetett körülménytől függ. Egyaránt jelentős szerepe van ebben az 1968-ban elért fejlődésnek, a központi intézkedéseknek és a szabályozók hatáskörének.

1969-ben gazdaságpolitikánk egyik fő törekvése a gazdasági növekedésnek a szabályozó rendszer olyan fejlesztésével való összekapcsolása, hogy az a mennyiségi fejlődéssel szemben az ún. minőségi követelmények érvényesülését támassa alá.

Rövid távon a jelentősebb — főleg strukturális — változásoknak a kereslet és a kínálat oldaláról egyaránt korlátai vannak. Emellett a tervszerű befolyásolás lehetőségei 1969-ben is arra irányulnak, hogy a kereslet valamivel kisebb ütemben nőjön, mint a lehetséges kínálat,

s ezzel megteremtődjön az alapja az előnyös struktúráváltozások előkészítésének, a kereslet jobb összetételben való kielégítésének.

A lakosság fogyasztásának — 5—6 százalékos — növekedését főleg a következők befolyásolják: a foglalkoztatottak létszámának a növekedése (kb. 75—80 ezer fő); a szabályozó rendszerből adódó átlagbér- és nyereségrészesedés-emelkedés (egy főre vetítve kb. 2,5—3,0 százalékos); a mezőgazdaságból származó jövedelmek és a szociális juttatások.

A beruházások színvonalát a központilag elhatározott (állami) beruházások, a beruházási hitelkeret és a vállalati saját források határozzák meg. Az állami beruházásoknál a rövid távon ésszerűen alkalmazható legszigorúbb előírásokkal számol a terv. A folyamatban levő beruházások éves ráfordításainak növekedése, valamint a feltétlenül szükséges új létesítmények miatt az állami beruházások volumene így is emelkedik. Az irányítási rendszerrel összhangban — bár a vállalati fejlesztési alapok beruházáson kívüli terhelése 1968-ról 1969-re mintegy a duplájára nő — a beruházásra felhasználható vállalati források kb. 8—9 százalékkal emelkednek. Az 1968. évi szinten tartott beruházási hiteleket is figyelembe véve, beruházásokra együttesen a terv szerint mintegy 6—7 százalékkal fordítanak többet, mint 1968-ban. A terv azzal számol, hogy az export összességében s ezen belül az ipari termékek exportja 6 százalékkal fog nőni.

A végső felhasználás előirányzatai a nemzeti jövedelem mintegy 5—6 százalékos növekedését tételezik fel. A terv az importnak is kb. hasonló növekedésével számol. Az ipari termelés mintegy 6 százalékos, a mezőgazdasági termelés mintegy 2—3 százalékos és az építőipari termelés kb. 6—7 százalékos tervezett növekedése a felhasználási előirányzatokkal összhangban van.

Mivel az 1969. évi népgazdasági tervről a sajtó részletes tájékoztatást adott, ennek ismétlése nem szükséges. A közölt adatok némely területen nagyságrendileg, másutt belső tartalmukat tekintve jelentenek változást az előző évihez képest. A tervben az a fő törekvés jut kifejezésre, hogy a gazdasági növekedés hatékonyabb és kiegyensúlyozottabb legyen; fokozódjon a keresletszabályozás; a felhalmozás a beruházások 6—7 százalékos növekedése mellett mérsékelten emelkedjék (elsősorban a gazdaságosabb készletszintek kialakulása révén); a termelés szerkezetét javító ösztönzés váljék hatékonyabbá és jusson fokozottabban érvényre a gazdálkodás eredményein alapuló differenciálódás.

A tervvel összhangban változtak a pénzügyi-gazdasági szabályozók is. Az alapelveket nem érintve, olyan irányban történnek lépések, hogy a piaci viszonyok erőteljesebben befolyásolják a termelés gazdaságosabb szerkezetét, segítsék a kereslet és kínálat jobb összhangját, fokozzák a külföldi piacok bővítésére és megszerzésére vonatkozó erőfeszítéseket. Ezeknek a céloknak a megvalósítását szolgálja, hogy:

- csökken a pénzügyi támogatás és szűkül a kivételezések köre;
- a hatóságilag előírt és a maximált árformák terhére bővül a szabadabb árformák aránya és tovább egyszerűsödik a forgalmi adó rendszere;
- nő a vállalati pénzeszközök finanszírozási szerepe, a tartós készletnövekedést az esetek többségében teljes egészében a fejlesztési alapból kell majd finanszírozni;

— hosszú lejáratú beruházási hiteleket csak preferált célok eléréséhez nyújtanak, a beruházási hitelek többségét csak közepes lejáratra folyósítják;

— növekszik az eszközlekötési járulék és a kamat együttes mértéke, ami úgy következik be, hogy az eszközlekötési járulék nő és a kamat valamivel csökken, de növekszik a nagy összegű, hosszú időre lekötött vállalati betétek kamata is;

— növekszik az ún. kereskedelempolitikai alap exportra ösztönző szerepe és hatékonyabbá válik a vámrendszer;

— lényegesen tovább csökkennek a termékforgalmazási kötöttségek.

Mindezeket a változásokat már megfelelően tükrözik az állami költségvetés előirányzatai, a hitelpolitikai irányelvek, a termékforgalmazás új szabályozására kiadott rendelkezések stb. (Részletes ismertetésük már ugyancsak megjelent.)

Hangsúlyozni kell végül, hogy az 1968. évi eredmények és tapasztalatok vezettek az 1969. évi, röviden jellemzett változásokhoz. Jelentős előrehaladás, hogy a kibontakozás gyorsítása végett fokozni lehet a reform elveiből fakadó követelményeket, mert vállalataink többsége már eleget tud ezeknek tenni. Számolni kell természetesen azzal is, hogy a megnövekedett követelmények vállalati érdektükhöz is vezethetnek. Mindez azonban feltehetően erősíti majd a piac megszerzéséért folyó tevékenységet, javítja a termékek választékát és minőségét. Az 1969. évi terv és az előirányzott intézkedések együttesen a gazdaságirányítás már működő rendszerének a további kibontakozását és a népgazdaság eredményes, az eddiginél hatékonyabb fejlődését szolgálják.

★

A jelenlegi gazdaságirányítási rendszerben a terv lényegét nem a számszerű előirányzatok, hanem a gazdaságpolitika által megjelölt célok jelentik. A tervszerűséget tehát nem úgy értjük és nem úgy mérjük, hogy a részletszámítások a végrehajtás során miként valósulnak meg. A terv számításai több vonatkozásban feltételezésekre épülnek és a gazdasági vezetés orientálását szolgálják. Ha azonban a számszerűségek másként alakulnak és a részletszámításoktól eltérünk, de a fő követelményekben előre jutunk, a tervet akkor is végrehajtottuk, teljesítettük.

CZEITLER SÁNDOR:

A gazdasági szabályozók működése és a külkereskedelem

Az MSZMP Központi Bizottságának határozata az új gazdasági mechanizmus egyik fontos céljaként jelölte meg a nemzetközi munkamegosztásban való aktív részvételünk előmozdítását. Ennek megfelelően a külkereskedelmi tevékenység gyakorlását és központi irányítását alapvetően érintő változtatásokra került sor.

A gazdasági szabályozó rendszer gyakorlati működésének vizsgálata kapcsán éppen ezért különösen fontos, hogy folyamatosan elemezzük, hogyan hat a különböző gazdasági szabályozók összessége a külső piaci kapcsolatok fejlődésére, a nemzetközi munkamegosztásban való részvételünkre.

A kérdés jelentőségét a hosszú távú terv előkészítésével kapcsolatos elemzések is aláhúzzák. Ezekből kitűnik eddigi fejlődésünk egyik legfőbb problémája: nem kielégítő a nemzetközi munkamegosztásba való bekapcsolódásunk hatékonysága. Igaz, ezt nemcsak belső, hanem külső tényezők is befolyásolják. Azonban a külkereskedelemnek a magyar gazdasági életben játszott szerepét figyelembe véve a belső szabályozó rendszertől joggal lehet elvárni, hogy — az export és az import összetételének a komparatív előnyöket kihasználó formálásával — a nemzetközi munkamegosztásban való hatékony részvételt előmozdítsa.

I.

A népgazdaság 1968. évi fejlődésének tapasztalatai azt mutatják, hogy az új szabályozó rendszer egészében biztosította a gazdaság további zavartalan fejlődését. A nyereségérdekeltségi rendszer hatására megváltozott — vagy változóban van — a vállalati vezetők gondolkodása, szemlélete, s mind nagyobb szerepük van a gazdaságossági számításoknak, a hosszabb távú fejlődési lehetőségek felmérésének, megítélésének. Észrevehetően fokozódó mértékben vették figyelembe a külső piaci hatásokat. Erőteljesen nőtt a nemzetközi piacok gazdasági eseményeiről való informálódás igénye. Az év elején tapasztalt megtorpanás után folytatódott az export növekedése, s összességében meghaladja az import emelkedését. A nemzetközi gazdasági kapcsolatokban is megvalósult tehát az 1968. évi népgazdasági terv alapvető célkitűzése, hogy gazdasági életünk fejlődése zavartalan maradjon az új gazdaságirányítási rendszer viszonyaira való áttérés idején.

Mint hogy az új gazdasági mechanizmus első évében a fő cél — a belső piaci egyensúly megőrzése mellett — a gazdasági élet zavartalan átállítása volt, amit sikerült megvalósítanunk, nyilvánvaló, hogy a külkereskedelmi hatások vizsgálatánál ez a szempont nem mellőzhető. Egész fejlődésünk általános vonása azonban — s ez a külkereskedelmi tevékenységre is érvényes —, hogy a gazdaság egyelőre az eddigi struktúrában fejlődik tovább. Az egészében kedvező képen belül emellett vannak olyan jelenségek is, amelyek a hatékonyság növelésére való törekvést fékezik. Az első év eredményei feljogosítanak bennünket azoknak a tényezőknek a vizsgálatára, amelyek alapján a jövőben eredményesebben folyhat a nemzetközi munkamegosztásban való részvételünk bővítésének és a gazdasági hatékonyság növelésének összekapcsolása.

A külső piaci kapcsolatokban, a külkereskedelmi tevékenységben való vállalati érdekeltséget az új gazdaságirányítási rendszerben a gazdasági szabályozók alakítják ki (fokozzák vagy korlátozzák). A szabályozók hatására kialakuló exportérdekeltség függ az egyes vállalatok eltérő adottságaitól is (például attól, hogy a belföldi beruházási vagy fogyasztói piacon van-e egyáltalán számottevő kereslet a vállalat termékei iránt). Az értékesítés irányát — a szabályozók keretei között — a vállalatok mégis nagyrészt szabadon mérlegelhetik.

Ami a termelőeszközök beszerzését illeti, jelenleg bizonyos alapanyagok és gépek vásárlásában lényegében determinált a helyzet: sokat közülük csak külső piacokról lehet beszerezni. Az általános exportérdekeltség mértéke és az importigények szintje közötti összhang hiánya a külkereskedelmi és a fizetési mérlegben feszültséget okozhat.

Ha a vállalati érdekeltség fő mozgatóereje a nyereség, fontos annak a gazdasági közegnek a vizsgálata, amelyben a külkereskedelmi érdekeltséget érintő szabályozóknak hatniuk kell. E szempontból igen lényeges az ármechanizmus működése és a vállalati nyereségek alakulása közötti összefüggés vizsgálata. Ez ugyan önmagában e cikknek nem tárgya, a továbbiak megítéléséhez mégis szükséges néhány vonásra rámutatni.

A termelői árak színvonala az induló árakhoz képest lényegében nem változott, s ez kedvezően befolyásolta a gazdaság belső egyensúlyát. Azonban érdemes kissé e jelenség mögé is bepillantani:

— Az induló árak kialakításakor a vállalatok igyekeztek tartalékokat képezni az árakban. Ennek eredményességét 1968 első negyedében még nem tudták felmérni, ezért — különféle módokon — várható nyereségük növelésére törekedtek. (Erre utaltak az állami visszatérítés-sel kapcsolatos fellebbezések, a vámelengedési kérelmek, az, hogy a külkereskedelmi vállalatoknak irreálisan magas limitárakat adtak meg eladási árként stb.)

— Már az első negyedévi vállalati eredmények jelezték, s az első félévi mérlegek végképp igazolták, hogy a vállalatok nyeresége általában a tervezettnél magasabb lesz, vagy legalábbis megfelel a várakozásnak. Így a vállalatok nem törekedtek az árak emelésére, de hiányzott a gazdasági kényszer a gazdaságosság, a hatékonyság javítására is. (Ez ellen hatott — bár még szűk körben — a belföldi termelők versenyre kényszerítése az importból beszerzett termékekkel, aminek eredménye-

képpen sikerült néhány monopolhelyzetben levő termelő áremelési törekvését is megakadályozni.)

Egészeben az árszínvonal mozdulatlansága olyan gazdasági környezetet jelez, amelyben az induló árak a vállalatok számára széles körben számottevő erőfeszítések nélkül a megfelelő nyereséget biztosították.

Az importra ható szabályozók

A külkereskedelmi tevékenység szempontjából leglényegesebb változást a *külkereskedelmi árszorzők* bevezetése, a külső és a belső piacon történő értékesítés, illetve beszerzés eredményeinek gazdasági összekapcsolása jelentette. A külkereskedelmi árszorzők megállapítására elvben a népgazdasági szintű átlagos devizakitermelési költségek meghatározása alapján került sor, annak meghirdetésével, hogy ez a deviza hazai ára mind az exportáló, mind az importáló vállalatok számára. Így a külkereskedelmi forgalom tárgyát képező termékeknél külön hazai ár-megállapításra nem lett volna szükség, ha a külső piaci hatásokat a belső piacon minden korlátozás nélkül érvényesülni engedték volna.

Ilyen nagy változást azonban a külső piaci közvetlen hatásoktól két évtizeden át elzárt termelővállalataink nem tudtak volna elviselni, de ellentmondott ennek számos más fontos szempont is. Szükségessé vált tehát a külkereskedelmi árszorzők hatásának egyéb szabályozók segítségével történő korrekciója. Az exportban ennek alapvető eszköze az állami visszatérítés, az importban pedig az árszabályozás és a különféle pénzügyi hidak.

Azoknál a termékeknél, amelyek többféle forrásból szerezhetők be (hazai termelés, szocialista vagy tőkés import), az árakat egységesítették és hatóságilag rögzítették, illetve maximálták vagy a legdrágább forrás árszintjén, vagy a különböző források árainak súlyozott átlaga alapján. (Az eltérő árakon történő beszerzés erősen zavarta volna a vállalati gazdálkodást és indokolatlan előnyt vagy hátrányt jelentett volna az egyes felhasználóknak.) Az ily módon kialakított árakkal kapcsolatban problémák elsősorban azoknál a termékeknél adódtak, amelyek ára a világpiacra jelentősen változott, vagy az összes tőkésimport növekedése miatt az arányok a bázisárban figyelembe vett arányokhoz képest eltolódtak. (Az elsőre példa a gyapjú és a nyersbőr importárának csökkenése, a másodikra a fenyőfűrészáru-import ugrásszerű növekedése.) Az első esetben egyébként az árszabályozásnak előbb leírt módja visszahatott az exportra is, mivel a nyersanyagár-csökkenést a tőkés piacon a késztermékek csökkenése is követte, amit exportáló vállalataink a konkurrenciában azonnal megéreztek.

Nálunk az egységesített ár miatt az importár csökkenése nem gyűrűzött tovább. A belföldi termelők az importanyagból készült termékek belföldi árát akkor sem csökkentették, ha a beszerzés devizaárjai jelentősen estek. A számukra kedvező külföldi árváltozást nyereségükben számolták el, ami nyereségük növekedéséhez vezetett. Ezzel szemben a kedvezőtlen árváltozást, tehát az importár emelkedését, ha lehetett, azonnal továbbhárították, vagy hatósági, illetve maximált ár esetén annak megváltoztatását követelték.

Az *import forgalmi adók* a valóságos (az egységes szorzóval átszámított) importár lefölözését, az import árkiegészítések pedig annak támogatását célozzák. Ezek alkalmazására lényegesen szélesebb körben került sor, mint ahogy az a korábbi elképzelésekben szerepelt. Emellett mértéküket még 1968 első felében is többször változtatni kellett, s így hatásukat nehéz áttekinteni. Elégé általában azonban az a vélemény, hogy egyes területeken a rubel elszámolású import versenyképességét, s ezen keresztül a tőkésimporttal való takarékossgát az import forgalmi adók fékezik, s ezért felülvizsgálatukra szükség van.

Ma már közismert, hogy a *külkereskedelmi árszorzők* — az elvi elhatározástól eltérően — nem a népgazdasági szintű átlagos devizakitermelési költségeket fejezik ki (ezen az export belföldi és devizaáron kimutatott összegének átlagos viszonyszámát értjük), mivel a belföldi induló árszínvonal az előzetesen számítottnál magasabban alakult. Ezért felmerült az a probléma is, hogy nem adjuk-e a felhasználóknak az importot olcsóbban, mint amennyibe az export révén a deviza kitermelése átlagosan kerül? E kérdés egyrészt a felhasználók számára a két fő piac közötti választásnál lényeges, másrészt az importköltségek általános megítélésénél.

Az importtal kapcsolatos szabályozók és pénzügyi hidak mozgása menet közben megnehezíti az exportkitermeléshez hasonló átfogó mutatók kiszámítását. Hozzávetőleges számítások szerint a devizák import céljára való megszerzéséhez szükséges belföldi forintösszeg népgazdasági átlagban lényegében nem tér el az exportdeviza-kitermelési költségek átlagától. Azonban ezen belül az egyes árucsoportokban jelentős szóródás tapasztalható. (Így például a dollárviszonylatban az egy dollár értékű anyagimporthoz átlagosan szükséges forintösszeg alig haladja meg a külkereskedelmi árszorzőt, a leginkább anyagigényes iparágak devizakitermelési költségei viszont ennél lényegesen magasabbak.)

Az importra ható szabályozók között fontos szerepet tölt be az új *vámrendszer*, amely alapján véve az előzetes elképzeléseknek megfelelően funkcionál. A kezdeti — elsősorban a vámadminisztráció kiépítésében jelentkező — problémákat menet közben lényegében sikerült megoldani.

A vámrendszer külföldi hatásával kapcsolatos tapasztalatok pozitívak, bár a kedvező hatás fenntartása és fokozása a vámok további aktivizálását igényelné. Húsz év után Ausztriától megkaptuk a GATT-vámokat. Jugoszláviával a legnagyobb kedvezmény elvére vonatkozó megállapodást írtunk alá. Tárgyalásokat folytatunk konkrét vámengedmények elérésére Finnországgal, Franciaország és Belgium elvben elfogadta, hogy országaink között az ipari kooperációt a vámengedmények nyújtásával mozdítsuk elő.

A vámrendszer belföldi hatásával kapcsolatban megállapítható, hogy az az árrendszerrel és az egyéb gazdasági irányító eszközökkel összhangban beilleszkedik irányítási rendszerünkbe. Az első időszakban a vámokkal szemben a vállalatok részéről széles körű, részben szubjektív jellegű ellenkezés mutatkozott, ami a sok egyedi vámelengedési kérelemben tükröződött.

A vámok belső piaci hatása az első év tapasztalatai alapján a dollár viszonylatú importtal való takarékossgában lényegesen fokozható.

Aránylag széles azoknak a termékeknek a köre (bizonyos nyersanyagok, fogyasztási cikkek stb.), amelyek megállapított vámjait átmenetileg függesztettük. Meg kellene vizsgálni, hogy az alacsony (vagy névleges) nyersanyagvámok emelése (illetve érvényesítése) nem volna-e célszerű módja az importtakarékosságra való erősebb ösztönzésnek.

Az állami visszatérítés

A gazdasági szabályozók rendszerében fontos szerepe van az állami visszatérítésnek, amely a külkereskedelmi árszorzó exportra való hatásának kiigazítását szolgálja: lehetővé teszi — az állam által szükségesnek tartott esetekben — az árszorzóhoz képest kedvezőtlenebb export lebonyolítását is. Megállapításának alapvető kritériuma az volt, hogy — az 1968. január 1-i induló árakat alapul véve — a vállalatokat a belföldi értékesítéssel azonos helyzetbe hozza. Az állami visszatérítés rendszereinek fontos szerepe van abban, hogy az új mechanizmusra való áttérést sikerült az export visszaesése nélkül megvalósítani, sőt a rubel elszámolású kivitel növekedése valamivel meghaladja a termelés növekedési ütemét.

Az állami visszatérítés rendszere lehetővé tette 1970-ig szóló vállalati piacpolitika kialakítását s az exportstruktúra javítására irányuló céltudatos törekvéseket. Ez azonban — ha vannak is pozitív tapasztalatok — egyelőre csak a vállalatok szűk körében valósul meg. Az a tény, hogy az állami visszatérítés az indulásnál egyenlő feltételeket teremtett az export és a belföldi értékesítés számára, elsősorban a belső piaci stabilitás erősödéséhez járult hozzá: a külső és a belső piaci értékesítés között nem alakult ki ésszerűtlen verseny. Főképp a könnyűipari termékekből javult az ellátás, sőt néhány iparág (például a ruházati ipar) termékeiből a belső piacon a telítettség jelei mutatkoznak.

A rubel elszámolású viszonylatokban a kivitel meggyorsulása jellemzi mind az árszorzóhoz képest kedvezőbb, mind a kedvezőtlenebb kategóriát. Az export több mint 10 százalékos növekedése mellett a visszatérítésben részesített kivitel aránya az előzetesen számítottól alig tér el. A rubel viszonylatú visszatérítéses exportban a kivitel növelésére leginkább azokban az iparágakban törekedtek, amelyekben a szorzónál magasabb devizakitermelési mutatók miatt ez nem kívánatos, a költségek számottevő csökkentése vagy az áruösszetétel javítása nélkül (textilruházati ipar, selyemipar, pamutipar stb.).

A dollár elszámolású viszonylatokban a külkereskedelmi árszorzóhoz képest kedvezőbb (úgynevezett nyereséges) forgalom arányának növekedése volt tapasztalható. Ez egyrészt annak következménye, hogy az előző évhez képest a zömében visszatérítéses könnyűipari ágak kivitele visszaesett, másrészt a nyereséges exportban jelentős részarányt kitevő mezőgazdasági és élelmiszeripari export (elsősorban az élőállat- és húskivitel) növekedése a felvásárlási helyzettel összefüggésben meggyorsult, s az alumíniumkohászat hasonlóképpen nyereséges exportja is — a szovjet—magyar timföld-alumínium egyezményvel összefüggésben — figyelemre méltóan nőtt. A nyereséges forgalom arányának növekedését

sajnos nem lehet tartós tendenciaként értékelni, mivel az élőállat- és húsexport 1968. évi növekedése nem ismételt meg. Az állami visszatérítésben részesített export a vállalati előirányzatoknál kisebb mértékű volt. Ebben a kategóriában az állami visszatérítéssel csak a kivitel változatlan szinten tartását sikerült elérni. Az állami visszatérítés hatásának értékelését nehezíti, hogy a vállalatok nyereség helyzete az előzetesen számítottnál jóval kedvezőbb. A belföldi értékesítés vagy a rubel viszonylatú export a vállalatok kapacitásának döntő részét leköti.

A nyereséges és veszteséges forgalom együttes devizakitermelési átlaga 1968-ban sem tér el lényegesen az állami visszatérítés odaítélését követően 1967-ben végzett számításoktól. A devizakitermelési mutató tényleges mértéke és az árszorító közötti különbséget, valamint ennek a forgalomra gyakorolt hatását, a jövőben még részletesen elemezni kell, azonban a várható hatáson alig változtat az a körülmény, hogy a termelővállalatok összes értékesítésük során a tervezettnél jóval nagyobb nyereséget érnek el. Az állami visszatérítés odaítélésénél ugyanis a vállalatok igényeinek elbírálása a belföldi induló árak nyereséget is magában foglaló szintjén történt. (Csak így érhető el, hogy a külső és a belső piaci értékesítés számára a visszatérítés legalább azonos feltételeket teremtsen.) A nagy nyereséget biztosító belső árak, illetve piaci feltételek változatlansága esetén, az állami visszatérítés csökkentése egyértelműen a belföldi piaci értékesítést helyezné előnybe.

Az állami visszatérítés odaítélése nem oldotta meg a dollár viszonylatú export fokozására való ösztönzés problémáját, a rubel viszonylatú exportban pedig a vállalatok egyértelműen érdekeltek. Ahol a rubel viszonylatú kivitel a vállalat összes termelésében jelentős, a kereslet és a kapacitás kihasználására való törekvés a szocialista piaci értékesítés fokozására ösztönöz. Ezen az esetek nagyobb részében valószínűleg az sem változtatna, ha a belföldi értékesítésnél kisebb nyereséget érnének el, mert nagyobb volumenű megrendeléseket kapnak, s olykor a piaci körülmények alacsonyabbak. Ennek ellenére nem látszott célszerűnek a rubel viszonylatú állami visszatérítés általános központi felülvizsgálatát elrendelni. Ehelyett az export fokozását olyan versenyfeltételekhez kötöttük, amelyek mellett a vállalatok maguk csökkentették az állami visszatérítés igénybevételét.

A dollár viszonylatú állami visszatérítés nem kielégítő hatását nem lett volna helyes az állami visszatérítés, vagy az ahhoz kapcsolt prémiumok felemelésével feloldani. Az adott szabályozó rendszer keretein belül az e szempontból elsősorban szóba jövő vállalatoknak a dollár viszonylatú export növekménye után nyújtott adóvisszatérítés, valamint az exportképesség fokozását célzó termelésfejlesztés preferálása jelenthet megoldást.

II.

Eddig a nemzetközi munkamegosztásban való részvételünkre, a külkereskedelmi forgalom alakulására közvetlenül ható gazdasági szabályozókról volt szó. Ezek azok, amelyek leginkább befolyásolják a vállalatok magatartását. A következőkben néhány olyan szabályozóval fog-

lalkozunk, amelyek hatása részben közvetett, részben a már tárgyalat szabályozók hatásával összefonódik.

A mechanizmusreform kidolgozása idején az új beruházási rendszer kialakításában figyelembe vettük azt a tapasztalatot, hogy a beruházások központi elosztási rendje nem volt összhangban a nemzetközi munkamegosztásba való aktív bekapcsolódás követelményeivel.

Az új beruházási rendszer elvben lehetővé teszi, hogy olyan fejlesztési politikát valósítsunk meg, amely a nemzetközi munkamegosztásba való aktív bekapcsolódást, az exportképesség fokozását, a feldolgozó ipar műszaki színvonalának, termékei korszerűségének emelését meggyorsítja. A reform első éve után indokolt annak vizsgálata, vajon a kibontakozás irányába mutatnak-e a beruházásokkal kapcsolatos eddigi külkereskedelmi tapasztalatok.

A központi döntési körbe tartozó (egyedi nagy és célcsoportos) beruházások alapvető céljaként nem lehet a fejlett tőkéspiacokon is gazdaságosan értékesíthető kapacitások fejlesztését megjelölni, mivel ezek nagyrészt más, csak központi szinten megvalósítható fejlesztési célokat szolgálnak (infrastrukturális beruházások, új komplett gyárak stb.). Az összhatás felmérése szempontjából azonban érdemes megemlíteni, hogy mind az új gazdaságirányítási rendszer kezdetén folyamatban levő, mind az 1968-ban indított ipari termelői egyedi nagyberuházások összességükben — a várható exportnövekedést, illetve a számított importcsökkentő hatást figyelembe véve is — negatívan érintik a dollár viszonylatú fizetési mérleget.

Természetesen, elvileg kedvező lehet a fizetési mérlegre, sőt, tágabban a nemzetközi munkamegosztásba való bekapcsolódásra olyan beruházás is, amely nem a meglévő, hanem a potenciálisan szükségessé válható dollár viszonylatú import gazdaságos helyettesítését célozza. Számolni kell azonban azzal, hogy a dollár viszonylatú exportot a termelési szerkezet átalakítása, a feldolgozó ipar műszaki színvonalának emelése nélkül lényegesen növelni nem tudjuk.

A mechanizmusreform céljainak megfelelően fokozódik a vállalati döntési körbe tartozó beruházások szerepe. Felmerül a kérdés: a központi fejlesztési döntések említett hatása mellett itt kedvezőbb tendenciák mutatkoznak-e?

— Elvben a vállalati hitelügyek elbírálási szempontjai között a hatékony, jövedelmező, gyorsan megtérülő és fizetésimérleg-javító fejlesztések előnyben részesítése szerepelt.

A dollár viszonylatú export 60 százalékát adó 10 legfontosabb iparágra (ideértve az élelmiszeripari ágakat) 1968-ban az összes hitelügyeknek mindössze 32 százaléka jutott. A folyamatban levő fejlesztésekre szükséges hitelek levonása után e 10 iparágban új fejlesztési célokra körülbelül 1 milliárd Ft maradt. Ez az összeg még akkor is kevés lenne, ha teljes egészében a dollár viszonylatú export fejlesztésére fordítanák. Ezzel szemben a vállalatok ilyen fejlesztési célt az összes hitelügyek nem egészen 4 százalékánál jelöltek meg, holott az odaítélésnél ez preferenciát biztosított volna számukra. Ez arra utal, hogy — a folyamatos termelésben és az értékesítésben tapasztalt exportérdekeltségi problé-

mák mellett — vállalatunk nem eléggé érdekeltek abban sem, hogy a magasabb igényeket támasztó és nagyobb kockázattal is járó tőkés-export céljára beruházzanak.

— A saját alapból (hitel igénybevétele nélkül) történő vállalati beruházásokról semmiféle értékelhető információval nem rendelkezünk. Azonban semmi okunk nincs feltételezni, hogy e tekintetben más hatások érvényesülnek, mint a hitelsávban.

A fejlesztési döntések útján történő kibontakozást nehezíti a beruházási piacon fennálló feszültség is. Ez egyrészt a beruházási igények és a rendelkezésre álló források közötti jelentős eltérésre vezethető vissza (ideértve a műszaki megvalósítás lehetőségeit is), másrészt a korábbi beruházási rendszerben is tapasztalt hibákra (költségnövekedés, beruházások befejezésének elhúzódása).

A *hitelpolitika és a finanszírozási rendszer működésének* hatását elsősorban az határozta meg, hogy a vállalatok bőségesen el voltak látva saját eszközökkel. A forgóeszközök utáni hitelezéssel — figyelembe véve, hogy a vállalatok nem eléggé érezték a készletnövekedés terheit — kezdetben nem sikerült kellő hatékonyságú eszközt teremteni. Ebben, természetesen, az egyéb szabályozókkal kapcsolatos problémák is szerepet játszottak. Az anyag- és készárúkészletek általános növekedése mégis arra mutat, hogy helyes jelentősen növelni a forgóeszköz-hitelezés selektivitását.

Az export finanszírozását illetően lényeges változás történt azzal, hogy a forintfinanszírozást a devizabefolyáshoz kapcsolták. Ez végső soron ugyancsak hátrányosan érintette a dollárviszonylatú exportot, mivel a szokásos kereskedelem-technikai feltételek és más adottságok miatt itt a devizabefolyás átfutási ideje lényegesen hosszabb. Az, hogy a Bank az okmányyszerű leszámítolást lehetővé tette és ehhez kamatkedvezmény kapcsolható, részben enyhítette a helyzetet. Továbbra is problémát okoz olyan területeken, ahol a kialakult üzleti kapcsolatok szerint „nyitva szállítás” történik.

★

A gazdaságirányítási rendszer működésének értékelése során — a cikkben vázolt tapasztalatokat is figyelembe véve — a központi irányító szervek megállapították, hogy bár egészében a szabályozó rendszer megfelelően működik, s az új gazdasági mechanizmus életképességét bebizonyította, indokolt egyes szabályozóeszközök továbbfejlesztése, illetve módosítása. E módosítások között, amelyek célja a szabályozóeszközök pozitív hatásainak fokozása, szerepelnek a külkereskedelmi tevékenységet érintő változások is. Így, a többi között, az exportképesség általános növelésére, és főképp a dollár viszonylatú kivitel bővítése céljából a Külkereskedelmi Minisztérium — meghatározott körben — lehetőséget kapott adóvisszatérítés nyújtására. Emellett az exportcélú fejlesztésekhez — a beruházási rendszerben és a hitelpolitika keretében — olyan preferenciák nyújthatók, amelyek a vállalati érdekeltséget ezen a területen is növelni fogják.

III.

A teljesség kedvéért érdemes röviden érinteni a nemzetközi gazdasági kapcsolatokra ható néhány egyéb rendelkezést is.

Az export-import *engedélyezési rendszer* kialakításával alapvetően a külkereskedelmi forgalom viszonylati, kereskedelempolitikai irányítását szolgáló adminisztratív szabályozóeszközt vezettünk be. Elsősorban a velünk szemben is adminisztratív szabályozásokat (export-import kontingenseket, beviteli korlátozásokat stb.) érvényesítő országokkal kapcsolatos forgalomban élünk ezzel az eszközzel, valamint — szükség esetén — a viszonylati kétoldalú klíringek egyenlegének megfelelő keretek között tartására.

Megfelelően működött az engedélyezési rendszer a vállalati importigények áttekintését célzó információs bázisként is. Annak ellenére, hogy 1968-ban a korábbi gazdálkodási kööttségek döntő részének feloldása a tényleges szükségleteket meghaladó importigényeket is felszínre hozott, az engedélyezési rendszer megbízhatóan jelezte egyes fontos termelőeszközök (például hengerelt acélok, egyes faárúk, műanyagok) belső piacon tapasztalható hiányát. Egyúttal azt is lehetővé tette, hogy ezeket a problémákat — az importengedélyezési eljárás keretei között — az ország devizális lehetőségeinek megfelelően oldjuk meg.

A *termékforgalmazás rendjével* összefüggő változások a külkereskedelmi forgalmat viszonylag kevésbé érintették. A többcsatornás forgalmazási rend kialakítása lényegében csak az importtal kapcsolatban vett fel problémákat. Előfordult, hogy a külkereskedelmi vállalatoknál párhuzamos rendeléseket adtak fel (például a termelőeszköz-kereskedelmi — TEK — vállalat igényei kialakításánál olyan, korábban nála vásárló vállalattal is számolt, amely rendelését most már közvetlenül a külkereskedelmi vállalatnak adta fel). Esetenként problémát okozott az importrendelések elaprózása is, mert így a külkereskedelmi vállalatoknak nem volt lehetőségük a korábbi beszerzési feltételek (például a mennyiségi rabattok stb.) érvényesítésére. Az első problémát átmeneti jellegűnek kell tekinteni, amely a többcsatornás forgalmazási rend „bejárdásával” megoldódik. A második probléma megoldása azonban azt igényli, hogy elismerjük a mi viszonyaink között is az önálló „kereskedelmi tőke” funkcióját és megfelelő eszközellátással szélesebb körben lehetővé tegyük a külkereskedelmi vállalatoknak a piaci feltételek kihasználásán épülő üzletek saját kockázatra való lebonyolítását is.

A külkereskedelmi tevékenységgel kapcsolatos *szervezeti*, illetve *a szerződéses kapcsolatokat érintő változások* értékeléséhez egy év túlságosan rövidnek tűnik. Azt a gazdasági közeget, amelyben a vállalatok mozognak, még erősen befolyásolja a megszokás, az új gazdasági mechanizmus lehetőségeinek, szabályainak nem megfelelő alkalmazása is. Mindenesetre, a végrehajtott változtatásokkal (a külkereskedelmi jog kiszélesítésével, az új szerződéses formák bevezetésével) kapcsolatos eddigi tapasztalatok egészében kedvezőek.

Az önálló exportjogot kapott vállalatok általában bővítették forgalmukat, jól reagálnak a piaci igényekre. A legnagyobb probléma a szakemberhiány. Nem annyira a közvetlen üzletkötői tevékenységgel foglalkozók száma kevés (ezeket a külkereskedelmi vállalatoktól rendszerint

átvették), inkább az ehhez csatlakozó apparátus hiányzik (nemzetközi jogászok, szállítványozók, külkereskedelmi statisztikusok stb.). Ezek fontosságával a külkereskedelmi jog igénylésekor még nem voltak tisztában az érintett vállalatok. Emellett ilyen szakemberekkel a külkereskedelmi vállalatok jelentős része is gyengén van ellátva.

A szerződéses formák kialakításakor az az álláspont alakult ki — főleg a pénzügyi szerveknél —, hogy alapvető formának a bizományi szerződést kell tekinteni. Ennek megfelelően rendezték a külkereskedelmi szakvállalatok eszközellátását. Ez akadályozta, hogy a közös nyereségérdekeltséget biztosító, gazdaságilag fejlettebb szerződéses formák (pool, ameta) elterjedjenek. A termelővállalatok ugyanis jogosan igényelték, hogy a külkereskedelmi vállalatok — ilyen szerződés kötése esetén — anyagilag vállaljanak részt az üzleti és termelési kockázatokból is, a bizományi árrésből adódó nyereség azonban ehhez nem biztosított elegendő eszközt. Várható, hogy az első évben elért nyereségek alapján ezek a problémák enyhülnek.

A szerződések megkötése egyébként nagyon elhúzódott (lényegében február végéig), ami az általánosítható következtetések levonását még inkább megnehezíti. Úgy látszik azonban, hogy a sima bizományi és a limitár-érdekeltségű bizományi kapcsolat nem kielégítő, mert így a termelővállalatok nem érzékelik eléggé a külkereskedelmi értékesítés feltételeit, problémáit. (Kezdetben gyakori volt, hogy a termelők a külkereskedelmi vállalatoknak irreálisan magas limitárakat állapítottak meg, amihez a maguk részéről semmiféle termelési intézkedést nem kapcsoláltak. Még ma is eléggé általános a termelők körében az a szemlélet, hogy a külkereskedelmi vállalat dolga azt eladni, amit az ipar megtermel, s ne „gyötörjék” őket piaci igényekkel.) Ez különösen azoknál a termelővállalatoknál tapasztalható, amelyek értékesítése zömében a belső piacra és a szocialista piacokra irányul, s a dollár viszonylatú értékesítést másodlagos problémának tekintik. Ezért a következő időszakban célszerű tovább növelni a közös érdekeltséget biztosító szerződéses formák arányát.

Az MTESZ Központi Ipargazdasági Bizottsága 1969. február 3—5-én szervezéstudományi konferenciát és február 3—8-án szervezéstechnikai kiállítást, könyv- és folyóiratkiállítást rendez a Technika Házában (V., Szabadság tér 17. szám).

A konferenciával és a kiállítással kapcsolatos felvilágosítást a 121—742 és a 317—797 telefonszámon adnak.

KÁDÁR BÉLA:

Kis országok a világgazdaságban

Ez ideig nálunk viszonylag kevés figyelmet kapott az a körülmény, hogy a gazdasági növekedés, a tudományos-technikai fejlődés, valamint a társadalmi-gazdasági tevékenységek méretei közötti összefüggések mind szorosabbá válnak. A tudományos haladás eredményei, a korszerű technika vívmányai mindinkább csak kiterjedt szervezetekben, gazdasági egységekben használhatók fel hatékonyan. Minthogy a társadalmi-gazdasági fejlődés nemzeti keretek között megy végbe, az egyes országok gazdasági nagysága számottevően fokozódó mértékben befolyásolja — pozitív vagy negatív értelemben — a fejlődés perspektíváit. A viharos ütemben kibontakozó tudományos-technikai fejlődés azonban nagyon gyorsan növi ki a szűkké váló nemzetgazdasági kereteket, mind több nemzet válik világgazdasági értelemben kis, sőt törpe országgá, s találja szemben magát a kismemzeti lét mind bonyolultabbá váló problematikájával. A továbbiakban a világgazdaságban kis országoknak számító egységek szempontjából kívánjuk vizsgálni a gazdasági potenciál és a gazdasági fejlődés összefüggéseit, a kis nemzetek számára célszerű fejlesztési stratégia alternatíváit.

Választ keresünk, egyebek között, olyan kérdésekre, hogy

— a gazdasági tevékenységek méreteinek bővülése mennyire befolyásolja a modern növekedési folyamatot;

— hol és hogyan jelentkeznek a kis gazdasági egységeknek számító országok előnyei és hátrányai, jellemző vonásai a mai világgazdasági viszonyok között;

— milyen gazdaságpolitikai eszközök, gazdaságirányítási formák, struktúrák kompenzálhatják az egyes országok kicsiségéből eleve fakadó hátrányokat.

A gazdasági tevékenység méretei és a gazdasági növekedés

Már Adam Smith megfigyelte, hogy az emberi tevékenységek bővítése javítja a munka hatásfokát, csökkenti költségeit. Az azóta kialakult szakirodalom a termelés tömegszerűségének fokozódásából származó előnyök közül megkülönböztet úgynevezett *belső* és *külső* megtakarításokat.

A *belső megtakarítások* a vállalkozás méreteinek növekedéséből fakadnak, az egyes termelési tényezők oszthatatlanságából, a specializálódás előnyeiből táplálkozhatnak. Az ilyen típusú megtakarítások zöme

a tőkekölségeknél adódik. A korszerű gépek és berendezések nagy része nem alkalmazható kisüzemi keretek között, vagy azért, mert eleve nem konstruálható kis méretűre, vagy kisüzemi (a kisüzemi szót itt tág értelemben használom) keretekben általában nem üzemeltethető teljes kapacitáskihasználás mellett. Ez utóbbi esetben a termelés bővítése a felesleges kapacitást használja fel, s nem jár járulékos beruházási költséggel. Ez a jelenség leginkább a modern tőkeigényes iparágakban erőteljes, de kisebb-nagyobb mértékben csaknem minden gazdasági tevékenységben megfigyelhető. Az Egyesült Államokban — egy 1962. évi iparfelmérés szerint — a vizsgált üzemek 90 százalékában a termelésbővítés számottevő megtakarításokat eredményezhet. (Részben a kapacitáskihasználatlanság miatt is.) A nemzetközi gyakorlatban elég kiterjedten alkalmazták az úgynevezett 0,6-os szabályt a beruházási költségek durva megállapítására. Eszerint az úgynevezett, tőkeigényes ágak átlagában a kapacitás 100 százalékos bővítése a beruházási költségeknek általában 60 százalékos növekedését vonja maga után.

A belső megtakarítások másik nagy csoportja az üzemvitel, a termelés szférájában adódik. Zöme a munkaerő jobb kihasználásából, fokozódó specializálódásából származik. Mind nagyobb lesz a súlya a vezetés-igazgatás hatékonyságának fokozódásából fakadó megtakarításoknak, hiszen a funkcionális irányítás, a koordináció tudományos alapon való megtervezése mindinkább csak nagy szervezetekben lehetséges.* A tömegszerű termelés lehetővé teszi az olcsóbb nagybani vásárlást, s vele összefüggésben a kisebb szállítási, valamint marketing-kiadásokat, alacsonyabb karbantartási, raktározási, készletlektötési költségeket. Végül a tömegszerű termelést folytató nagyvállalat előnyösebb tárgyalási pozíciójánál fogva hitelfelvételi és piaci előnyökre is tehet szert (nem is beszélve az önfinanszírozás eleve nagyobb szerepéről).

Természetesen a szérianagyság, az üzemméretnek növeléséből fakadó megtakarítások nem növelhetők korlátlanul, a termelés, illetve a különböző társadalmi-gazdasági tevékenységek bizonyos szintjén túl a megtakarítások eltűnnek, sőt veszteségekbe csaphatnak át. Az ilyen esetek azonban inkább kivételszámba mennek, hiszen a fentebb említett felmérés adatai szerint az amerikai üzemeknek mindössze 8 százaléka közzömbös a méretbővülésből fakadó megtakarítások szempontjából, s alig 2 százalékára jellemző a szérianövelés esetén bekövetkező költségemelés.

A belső megtakarítások relatív súlya az egyes iparágakban természetesen más és más. A kevésbé tőkeigényes ágakban, például a textil- és az élelmiszer-iparban, az üzemnagyság, illetve a termelési volumen növelése nem változtatja meg lényegesen a költségstruktúrát. Egészen más a helyzet az úgynevezett tőke- és technológiaigényes ágakban. Szemléltetőül bemutatjuk a modern iparosításban oly nagy szerepet játszó acél költségstruktúrájának alakulását különböző üzemméreték mellett.

Az adatok jól szemléltetik azokat a hatalmas költségelőnyöket, amelyekkel — átlagos feltételek mellett — a nagy kapacitású acéltermelő rendelkezik versenytársaival szemben. A 100 ezer és az 1,5 millió tonna

* Lásd M. J. Bechman: Some Aspects of Returns to Scale in Business Administration. Quarterly Journal of Economics, 1960. augusztus. 464-471. l.

1 t hengerelt áru gyártási költségének alakulása különböző üzemnagyságok esetén
(dollárban)

Költségtétel	Évi kapacitás ezer tonnában				Költségcsökkenés a 100 ezer és 1500 ezer t kapacitássávban	
	100	400	800	1500	összeg	százalék
Nyersanyag	120,71	92,58	82,94	75,47	45,24	37,5
Bérek és fizetések ..	15,52	6,22	4,51	3,30	12,22	78,6
Egyéb feldolgozási költség.....	12,30	10,67	8,60	7,30	5,00	40,7
Közvetlen költség összesen	148,53	109,47	96,05	86,07	62,46	42,1
Tőkeköltség	43,46	29,70	19,80	17,37	26,09	60,0
Összes költség.....	191,99	139,17	115,85	103,44	88,55	46,1

Forrás: The Iron and Steel Industry of Latin-America, N. Y. 1964, 107. 1.

kapacitású üzemben termelt áru önköltségében levő 46 százalékos különbség sem az esetleg alacsonyabb bérszinttel, profitrátával vagy szállítási előnyökkel nem kompenzálható, hiszen ezek adott esetben együttesen sem tehetik ki a fenti különbség felét sem. Így a kisméretű termelés (megjegyezzük, hogy a második világháború előtt még ilyen nagyságú üzemekben termelték az acél zömét) fenntartása csak súlyos gazdasági veszteségek vállalása árán képzelhető el. A belső megtakarítások egzakt nagyságát illetően csak meglehetősen szemelvényes adatokkal rendelkezünk, de talán nem érdektelen megjegyezni, hogy az alumínium esetében a kapacitásnak napi 300 tonnáról 1000 tonnára való emelése 16 százalékos önköltségcsökkentést eredményez, a cementiparban az 50 és a 900 ezer tonna kapacitásértékek között 39 százalékos, a 100 és 300 megawatt kapacitású vízierőművek között 50 százalékos fajlagos költségmegtakarítás érhető el. A járműiparban a kapacitási szélsőértékek között esetenként többszáz százalékos önköltségdifferencia húzódik meg. Némely ipari tevékenységek pedig — például repülőgép-, rakéta-, számítógép- stb. gyártás — tőkeigényességük, technikai komplexitásuk következtében már csak nagyon kiterjedt szervezetek keretében valósíthatók meg.

A sorozatnagysággal összefüggő megtakarítások fokozódó jelentősége, illetve a kis sorozatban való gyártás növekvő költségessége miatt a korszerű ipari termékek mind nagyobb részét gyártják nagy sorozatokban, a termelés tömegszerűsége fokozódik. Általános jelenség, hogy minden olyan iparágban, ahol a felhasználási igények nagy tömegben, homogén formában jelentkeznek (például autó- és traktoripar, televízió- és rádiógyártás, mosógép, hűtőszekrény, acél, vegyszer, energia stb. előállítás), a termelés túlnyomó része, mintegy 70—80 százaléka néhány nagyvállalat kezében koncentrálódik, hiszen ezek olyan versenyelőnyökhöz rendelkeznek, amelyek kisebb kapacitásméretekkel dolgozó partnereik fokozatos kiszorításához, felszámolásához vezetnek.

Félreértések elkerülése végett talán nem felesleges megjegyezni, hogy a nagyvállalatok kialakulásának folyamatában nemcsak a technikai fejlődésből fakadó gazdasági tényezők játszanak szerepet, hanem — a

fejlődés korábbi, kevésbé tőkeigényes szakaszában talán ez volt a jellemzőbb — a tőke növekedési folyamatából fakadó, már Marx által bemutatott koncentráció és centralizáció is. A vállalati kapacitások, méretek növekedésének okai között nehéz volna kvantifikálhatóan különválasztani a tőke önmozgásának, ill. a technikai fejlődésnek a következményeit. A koncentráció azonban nem feltétlenül jelent technikai fejlődést, magasabb gazdasági határfokot — nemritkán csak gazdasági, esetleg politikai hatalmi viszonyokat tükröz —, s bár a gazdasági hatalom lehetővé teszi különféle gazdasági előnyök realizálását, a koncentráció foka nem ad elég támpontot ahhoz, hogy a termelési méretekből adódó megtakarítások nagyságát megítélhessük. Közvetett bizonyítéknak, illusztrációnak azonban talán elfogadható, hogy a nem szériaérzékeny, kevésbé tőke- és technológiailagigényes iparágakban a koncentráció foka általában alacsonyabb, a kis- és középipar — a politikai kényszertényezők hiányában — jobban ki tud térni a fuzionálási kényszer elől, sőt, ha a koncentráció csak hatalmi síkon történő, nem pedig tényleges technikai-gazdasági mozgásokat tükröz, a kis- és középzemek sok esetben életképesnek bizonyulnak, előnyöket élveznek. Ilyen előnyök származnak a rövidebb döntési utakból, nagyobb rugalmasságból stb. Az említett összefüggések miatt célszerűbb tehát a kis, illetve nagy méretből fakadó előnyöket és hátrányokat elsősorban a technikai-gazdasági fejlődés szemszögéből vizsgálni (már csak azért is, mert 1929 óta nemzetközi szinten — persze a sajátos történelmi körülmények miatt is — a koncentráció nem volt túl gyors, ami korántsem mondható el a technikai-gazdasági fejlődésről).

A technikai — a gazdasági fejlődésből fakadó — megtakarítások másik kategóriáját az úgynevezett *külső megtakarítások* jelentik. Ezeket nem az egyes gazdasági egységek fejlődése, bővülése, egyéni erőfeszítése eredményezi, hanem a gazdasági ág vagy a gazdaság egészének expanziójából származnak. Így az általános iparfejlődés nyomán csökkennek a fájlagos infrastruktúra-költségek, a szállítás, az energiafelhasználás, a munkaerőképzés stb. költségei, olcsóbbá válik a beszerzés, az elosztás stb. E külső megtakarítások a negyvenes-ötvenes évek fejlődési kérdésekkel foglalkozó nemzetközi szakirodalmában különös fontosságot kaptak. Az úgynevezett kiegyensúlyozott fejlődés (balanced growth) növekedési iskolája egyenesen a külső megtakarítások tényéből vezette le a sok ágú, horizontális jellegű gazdasági struktúra kiépítésének szükségességét. Szinte bizarr jelenség, hogy bár rengeteget hivatkoztak a külső megtakarításokra, számszerű kimutatásukat még egy szerzőnek sem sikerült produkálnia. A kétségtelen mérési nehézségek sokban hozzájárultak ahhoz, hogy a polgári fejlesztési stratégiák hosszú ideig eltúlozhatták a külső megtakarítások jelentőségét a belső megtakarításokkal szemben. A gyakorlatban felmerülő problémák teszik mind nyilvánvalóbbá, hogy a nemzetgazdasági szinten jelentkező külső megtakarításokat lehetővé tevő horizontális gazdasági struktúra csak a nagy, kiterjedt gazdasági térségekben építhető ki racionálisan.

Ez a kérdés ma úgy válaszolható meg, hogy a kis gazdasági térségben a technikai-gazdasági fejlődésből fakadó belső és külső megtakarítások jelentősége erősen korlátozott, a belső megtakarítások pedig — kellő szakosodás esetén — csak néhány területen realizálhatók olyan mértékben, mint a nagy térség körülményei között.

Tagadhatatlan, hogy a termelőerők nemzetközivé válásának folyamata mind erőteljesebben bontakozik ki. Az egyes országok gazdaságfejlettségi foka, a gazdasági struktúrák alapvonásai azonban ma lényegében még a nemzetgazdasági keretek között végbemenő fejlődés termékei. A nemzetgazdaság mint fejlődési keret a fejlett országok szakirodalmának elhanyagoltabb területei közé tartozik. A szabadversenyos kapitalizmus körülményei között a klasszikus polgári közgazdaságtan képviselői eleve elhanyagolták a nemzet gazdasági fogalmát, mivel feltételezték az úgynevezett termelési tényezők szabad mozgását. A marxista közgazdaságtan vizsgálati aspektusait is erősen befolyásolta az a tény, hogy a gigantikus gazdasági térséggel, potenciállal rendelkező Szovjetunióban a nemzetgazdasági keretek szűkösségének problémája eleve fel sem merülhetett.

Pedig a nemzetgazdaság mint fejlődési egység jelentős elhatárolódást jelentett a szabadversenyos kapitalizmus korának világgazdaságában is, s gátolta a termelési tényezők, különösen a munkaerő szabad mozgását. E korlátok az idő tájt a nemzeti határokból származó — nyelvi, oktatási, szakképzési, értékrendbeli stb. — különbségek voltak, s kisebb mértékben eredtek a szuverenitás gyakorlásával együtt járó adminisztratív intézkedésekből. A legutóbbi évtizedekben azonban a nemzet mint gazdasági egység új és növekvő fontosságra tett szert; az állam erősen megnövekedett gazdasági szerepe, növekedésirányító funkciója, az állammonopolista tendenciák kibontakozása térbelileg a nemzeti határon belül valósul meg, a nemzet mint gazdasági tényező növekvő jelentőségű, s történelmi pályájának vége még korántsem látható. A nemzet politikai és gazdasági fogalmának, jelentőségének felértékelésébe ütköznünk lépten-nyomon, akár az állami önállóság útjára nemrég lépett fejletlen országokról, akár nagymúltú államisággal rendelkező fejlett országokról van szó. Nem volna célszerű ennek politikai, történelmi, társadalompszichológiai motívumait kutatni, itt beérhetjük talán azzal, hogy különböző tényezőkkel összefüggésben a nemzetgazdasági keretek között végbemenő fejlődésnek a jövőben is számottevő tartalékai vannak. Így belátható ideig még alapvető probléma marad, hogy a tudományos-technikai-gazdasági fejlődés milyen következményekkel jár a szűkre szabott nemzetgazdasági keretekkel rendelkező úgynevezett kis országok számára.

A kérdés részletesebb taglalása előtt célszerűnek látszik megvizsgálni a kis ország fogalmának mai értelmezhetőségét. Korábbi csoportosítások gyakran használtak olyan ismérveket, mint a katonai hatalom, földrajzi kiterjedés, népességszám. Ez utóbbi ismérvet különösen a növekedés humán tényezőjének szerepét hangsúlyozó iskola alkalmazza. E meghatározás szerint kis országnak számítanak a 10, illetve legújabb nézetek szerint a 15 milliónál kisebb lakosságú országok. E módszer célravezető lehetett 1—2 évszázaddal ezelőtt, amikor az egyes országok közötti fejlettségi különbségek korántsem voltak olyan differenciáltak, mint manapság. E különbségek fokozódása s egyáltalán a korszerű fejlődés jellege szükségessé teszi azonban — legalábbis gazdasági szempontból — új csoportosítási szempont bevezetését.

Úgy tűnik, hogy a gazdaság nagyságának mérésére legalkalmasabb leegyszerűsített mutatószám a társadalmi termék volumene, hiszen az

optimális üzem nagyság létesítéséhez szükséges piac mérete, az aktív gazdasági tér nagysága ezzel korrellál leginkább, legalábbis a gazdaságilag fejlett országokban. Talán szükségtelen is említeni, hogy ha az országokat népességszám szerint rangsoroljuk, a társadalmi termék nagysága szerinti rangsортól erősen eltérő képet kapunk. Sajnos nehéz bizonyos érvelési körbenjárás elkerülni, minthogy a népesség nagysága befolyásolja a piac nagyságát s a termelékenységet, a piac nagyság pedig megtestesíti a nemzet nagyság gazdasági következményeinek jó részét. Ami talán még fontosabb: az a nemzet, amely történelmi okok, erőforrások, magas egyéni munkatermelékenység következtében már fejlett, megengedheti magának, hogy kisebb lélekszámú legyen, anélkül, hogy a hatékony termeléshez szükséges piac elégtelenségével komolyan szembe kellene néznie.

Különbéféle szempontok összegezéséből olyan kép nyerhető, hogy a mai világgazdasági viszonyok között csupán a két szuperhatalom, az Egyesült Államok és a Szovjetunió élvezheti maradéktalanul a nagy nemzetek gazdasági előnyeit, amelyeket az alábbi 5 ismervben lehetne összefoglalni.

a) A nagy ország fogalma gyakorta nagyobb földrajzi kiterjedést jelent, ami általában különféle természeti erőforrások, ásványi kincsek nagyobb gyakoriságával, sokféleségével jár együtt, s eleve a gazdasági struktúra diverzifikálódásának irányában hat.

b) A nagy ország azonos fejlettség esetén nagyobb felhalmozási lehetőséggel rendelkezik, s kiterjedtebb erőforrásait — a hosszabb távú fejlődés tanulságai szerint — könnyebben tudja a lemaradó ágakból a növekedési pólusokba átcsoportosítani.

c) A termelés tömegszerűségéből származó megtakarítások a nagy országban teljes mértékben és széles körben kiaknázhatók.

d) A külső, világgazdasági hullámozásokkal szemben a nagy ország kevésbé érzékeny, amit a belső piac nagysága, illetve a termelés túlnyomó hányadának belső piacon való realizálása magyaráz.

e) A nagy országok gazdasági potenciálja, gazdasági-politikai helyzete lehetővé teszi a világgazdasági folyamatok befolyásolását.

Az úgynevezett másodrendűvé vált gazdasági hatalmak, a 100 milliárd dolláros társadalmi termék-szint körüli NSZK, Japán, Anglia, Franciaország, valamint jóval kisebb mértékben Olaszország és Kanada gazdasági erőforrásai a nagy hatalmi előnyök korlátozott érvényesítését teszik lehetővé, a leginkább technológia- és tőkeigényes tevékenységekben ezek az országok mindinkább lemaradnak a szuperhatalmak mögött.

Az évi 20—25 milliárd dollár összegű termékvolumen el nem érő országok már nem törekedhetnek arra — legalábbis az ésszerűség keretei között nem —, hogy minden gazdasági ágban technikailag fejlett, hatékony egységeket hozzanak létre. A nagy hatalmak előnyei többnyire nem érhetők el számukra. Nem lehetetlen ugyan tömegszerűségéből eredő megtakarításokat elérniük helyes szakosodással, exportjuk bővítésével, nem mentesíthetik azonban magukat a külgazdasági hullámozásoktól, hiszen nagymértékben függenek külső eladásoktól és beszerzésektől. A világgazdasági viszonyoktól nem szigetelhetik el magukat, hiszen egyedüli meglevő előnyük abban rejlik, hogy eladásai fokozásával termelési megtakarításokat érhetnek el, s végül nem befolyásolhatják a nemzet-

közi piacok mozgását. (Ha szakosodásuk olyan, hogy termékeik igen keresettek, esetenként javíthatják a tárgyalási pozícióikat, de ez semmi esetre sem általános jelenség.)

A kis országnak azonban bizonyos előnyöket jelenthetnek a nagy országgal szemben olyan tények, mint:

a) A kis területnél fogva az egyes országrészek közötti fejlettségi különbségek kevésbé számottevők, a regionális feszültségek, az elmaradott területek fejlesztése kevesebb gondot okoz.

b) A lakosság etnikailag, magatartási normák szempontjából egységesebb, ami részben a politikai szférában, részben a homogénebb fogyasztási struktúra kialakításában jelenthet előnyöket.

c) Mind a mikroökonómia, mind a világgazdasági környezet bőséges adalékokat szolgáltat ahhoz, hogy a kis szervezet rugalmasabb, a változások iránt fogékonyabb, mint a nagy test; ez a technikai-gazdasági változások felgyorsulásának korában korántsem elhanyagolható szempont.

d) A kis ország mentes a nagy ország államigazgatási hátrányától. (A nagy ország vagy a helyi problémákkal foglalkozó regionális-provinciális igazgatási szerveket alakít ki, vagy minden problémát centrálisan intéz. Mindkét esetben a növekvő méret az igazgatási-hierarchikus láncok hosszabbodásához, a döntési sebesség lelassulásához, a bürokrácia megerősödéséhez vezet, ráadásul dirigista modell esetén a nagy távolság a döntési központokat elvágja a helyi problémáktól, a döntések gyakorta színvonalatlanok. Jó államigazgatási szervezés e problémát enyhítheti, de általános jelenség a nagy országok államigazgatásának általában alacsonyabb döntési sebessége, színvonala s emellett nagyobb költségessége). Így államigazgatása hajlékonyabb, kevésbé személytelen, ügyintézése gyorsabb, ami a jótékony politikai hatás mellett bizonyos megtakarításokat tesz lehetővé az igazgatásban.

e) A külvilágtól függő kis ország nemzeti jövedelmének ugyan nagyobb hányadát költi külső kapcsolatainak fejlesztésére (diplomácia, propaganda, kulturális-tudományos stb. kapcsolatok), a külkapcsolatok ápolásában azonban katonai eszközökre többnyire nem támaszkodik. Mivel a honvédelmi kiadások a nagy országok nemzeti jövedelmének korántsem elhanyagolható hányadát kötik le, az itt jelentkező megtakarítások járulékos fejlesztési energiákat jelenthetnek.

Jellemző a mai világgazdasági viszonyokra, hogy a fentebb említett országok kivételével (valamint Kanada, Olaszország és a határesetet jelentő India és Brazília forma szerinti megkülönböztetése mellett) valamennyi tőkésország világgazdasági értelemben kis egységnek számít. A kis országok speciális növekedési problémáinak érzékeltetése végett a következőkben megvizsgáljuk, hogy milyen sajátosságok észlelhetők a kis országok növekedési ütemének, külkereskedelmi érzékenységének, gazdasági struktúrájának s iparosodásának alakulásában. A vizsgálat egyszerűsítése végett az említett kérdéseket az európai kis tőkésországok (a kis és nagy országok közötti különbségek akkor világosak, ha nagyjából azonos társadalmi-gazdasági fejlettségű országokat vizsgálunk): Svédország, Dánia, Norvégia, Finnország, Ausztria, Svájc, Belgium, Hollandia, Spanyolország, Portugália, Görögország és Írország példáján próbáljuk megvizsgálni. Noha e csoport tagjai társadalmi-gazdasági struktúrájuk, történeti múltjuk, világgazdasági szerepük szempontjából szig-

nifikáns különbségeket mutatnak, gazdasági potenciáljuk korlátozott-ságánál fogva sok azonos gonddal küzdenek.

A kis országok növekedésének néhány sajátos vonása

A kisnemzeti gazdasági struktúra legjellemzőbb vonása a nemzetközi munkamegosztásra való nagyarányú támaszkodás, a nemzeti jövedelemnek a külső gazdasági kapcsolatok útján való realizálása. Nézzük, mit vallanak a statisztikák a vizsgált európai kis országok világgazdasági ráutaltságáról, külkereskedelmi érzékenységről.

2. sz. táblázat

Az export- és importforgalom átlagos évi növekedése
(%-ban)

Ország	Export		Import		A társadalmi termék %-ában (1965)	
	1938—55	1955—65	1938—55	1955—65	export	import
Belgium	8,2	8,7	8,1	10,1	43	44
Hollandia	9,3	9,1	8,5	8,8	39	45
Dánia	7,0	8,2	7,3	9,2	24	29
Norvégia	7,2	8,6	8,0	7,9	23	33
Svédország	2,7	8,7	8,2	8,2	24	26
Ausztria	3,5	8,7	5,0	9,0	20	25
Portugália	10,0	7,3	8,4	8,8	17	27
Svájc	9,0	9,0	8,6	10,7	21	28
Görögország	4,2	6,0	6,4	11,5	7	22
Spanyolország	9,3	8,0	8,6	17,2	5	15
Finnország	9,0	6,1	9,5	7,9	19	22
Írország	5,8	7,3	6,4	6,0	23	44
Világ összesen	7,7	8,4	7,5	8,7	10	10
Kis országok összesen	7,0	8,5	7,9	8,9	—	—

Forrás: Monthly Bulletin of Statistics, 1958—68. alapján.

A kisnemzeti gazdaság egyik jellemző vonása a világtárlagnál jóval nagyobb fokú külkereskedelem-érzékenysége. A nemzetközi munkamegosztásra való ráutaltság külső sebezhetőséget jelent. A vizsgált kis országok külkereskedelme a világgereskedemnél valamivel gyorsabb ütemben fejlődik, a csoporton belüli fejlődés az 1955—1965. időszakban meglehetősen egyenletes, a csoportátlagtól való szóródások mérve nem számottevő.

A kis országok fejlődésének közös vonása az importnak az exportnál gyorsabb ütemű növekedése. 1938—1967 között összesített exportjuk értéke 8-szorosára, importjuké 10-szeresére nőtt. A külkereskedelmi mérleg deficitje egyrészt állandósult, másrészt növekvő jelentőségű: 1938-ban a 12 ország összesített exportja még az import 98 százalékát, 1955-ben már csak 84 százalékát, 1965—1967 átlagában pedig csak alig 80 százalékát fedezte, ugyanakkor a kereskedelmi mérleg deficitje az 1938. évi alig 160 millió dollárról 8 milliárd dollárra nőtt, ez az évi társadalmi termék több mint 6 százalékára rúg. A külkereskedelmi deficit volumene különösen számottevő Norvégiában, Görögországban és Írországban, ahol

A kis és a nagy tőkésországok iparcikk-külkereskedelme (SITC 5—9), millió dollárban

Országok	Export			Import			Egyenleg		
	1965	1966	1967	1965	1966	1967	1965	1966	1967
	Egyesült Államok	18 214,8	20 307,0	21 736,8	11 980,8	15 288,2	16 778,4	+ 6234,0	+ 5018,8
NSZK	16 151,4	18 308,8	19 779,9	9 439,7	9 778,5	9 289,5	+ 6711,7	+ 8530,3	+ 10 490,4
Japán	7 826,1	9 109,0	9 806,6	1 852,1	2 169,5	3 125,8	+ 5974,0	+ 6939,5	+ 6 680,8
Anglia	11 596,2	12 395,4	12 178,3	6 510,3	7 141,4	8 063,6	+ 5085,9	+ 5254,0	+ 4 114,7
Franciaország	7 378,2	8 018,6	8 502,0	5 262,0	6 421,8	7 000,7	+ 2116,2	+ 1596,8	+ 1 501,3
Finnország	838,1	935,2	1 001,4	1 175,2	1 204,9	1 185,7	— 337,1	— 269,7	— 184,3
Svédország	2 769,1	3 073,6	3 347,8	3 084,7	3 170,7	3 337,6	— 315,6	— 97,1	+ 10,2
Norvégia	959,3	1 068,5	1 219,7	1 603,3	1 730,0	2 068,7	— 644,0	— 661,5	— 849,0
Dánia	979,9	1 043,9	1 162,5	1 874,8	2 017,2	2 181,9	— 894,9	— 973,3	— 1 019,4
Belgium—Luxemburg	5 329,3	5 737,3	5 868,1	3 923,3	4 639,8	4 587,6	+ 1406,0	+ 1097,5	+ 1 280,5
Hollandia	3 714,9	4 074,5	4 341,9	4 787,8	5 288,6	5 404,9	— 1072,9	— 1214,1	— 1 063,0
Ausztria	1 253,8	1 347,5	1 451,7	1 431,3	1 626,4	1 663,5	— 177,5	— 278,9	— 211,8
Svájc	2 705,9	2 997,0	3 201,7	2 582,5	2 792,6	2 953,3	+ 123,4	+ 204,4	+ 248,4
Spanyolország	405,1	584,6	612,4	1 749,1	2 056,6	1 979,5	— 1344,0	— 1472,0	— 1 367,1
Portugália	357,3	392,1	454,9	553,1	645,4	645,9	— 195,8	— 253,3	— 191,0
Görögország	45,4	72,8	102,0	753,1	831,5	799,8	— 707,7	— 758,7	— 697,8
Írország	208,1	231,8	259,1	684,1	690,4	708,5	— 476,0	— 458,6	— 549,4

Forrás: OECD Foreign Trade, B. Sorozat, 1967. január—december.

az 1967. évi társadalmi terméknek mintegy egyheted részét, Spanyolországban és Portugáliában mintegy egytized részét tette ki. Ez az állandósult deficit strukturális okokra utal, nem érdektelen tehát megvizsgálni a strukturális külkereskedelmi egyensúlyhiány okait.

Kutatásunkat egyrészt megkönnyíti az a körülmény, hogy a vizsgált kis országok leg többjének van egy közös fejlődéstörténeti vonása, ugyanis Belgium és Svájc kivételével valamennyien az úgynevezett később iparosodó európai országok családjába tartoznak. Erősen valószínűsíthető a feltételezés, hogy az iparosodás a „későnékezés” következtében már nem tudott aktívumokat kitermelni a külkereskedelmi kapcsolatokban. Másrészt jogos feltételezni, hogy az ipar mint a legérzékenyebb gazdasági ág leginkább megsínyli a belső piac korlátozottságából fakadó negatívumokat. A kis és nagy országok iparának külkereskedelmi kapcsolatait a következő összeállítás szemlélteti.

A 3. sz. táblázat egyértelműen tanúsítja, hogy az iparcikkek külkereskedelmében valamennyi nagy ország jelentékeny aktívumot tud elérni. De a kis országok közül csupán a komoly iparosodási tradíciókkal rendelkező Belgiumban és Svájcban vált az ipar devizakitermelő ágazattá. Valamennyi más kis ország iparcikk- külkereskedelmi mérlege erősen passzív, az iparcikkimport exportfedezeti aránya még 1967-ben is csupán 13 százalékot tett ki Görögországban, 36 százalékot Írországban, 31 százalékot Spanyolországban, 53 százalékot Dániában, 58 százalékot Norvégiában, 79 százalékot Hollandiában stb. Ezek a számok kétségbevonhatatlanul a strukturális háttérrel összefüggő problémákra utalnak. A belső piacra való termelés nagyszámú iparcikk esetében nem gazdaságos vagy csak erősen csökkent rentabilitású, célszerűbb a szükségleteket importforrásokból kielégíteni, s a tőkét, a szakértelmet és egyéb energiákat más, kevésbé szériaérzékeny exportkapacitások fejlesztésére fordítani. Az egész ipar vizsgálata is elégségesen utal e tendenciára. Még pontosabb képet kapunk, ha figyelembe vesszük a leginkább szériaigényes ágazatnak számító gépipar jelentőségét a kis országok gazdaságstruktúrájában, nemzetközi kapcsolataiban.

A gépipar tőke-, piac-, szakértelem fejlesztésigényénél fogva úgy egészében a kiterjedt gazdasági-társadalmi térségben fejlődik legjobban, inkább nagyhatalmi iparágnak számít. Nem véletlen, hogy a nagy országok esetében a gépipar szolgáltatja az ipari termelésnek átlag 36 százalékát, az összes exportnak 30—47 százalékát. A kis országokban — a világviszonylatban is magas nemzetijövedelem-szinttel rendelkező Svédország és Svájc kivételével — a gépipar átlagos részaránya 20—25 százalék között ingadozik. A gépek exportrészaránya — a 30 százalék feletti svájci és svéd példától eltekintve — 20 százalék körül, illetve az alatt mozog. A gépipar a kisebb országokban csak addig a határig fejlődik — amennyiben el kívánják kerülni az ipar vegyeskereskedés jellegét —, amíg külső piacai tágulnak, s nem kíván túl széles termelési bázist. A jóval szűkebb spektrumú gépipart erőteljes exportintenzitás, vertikális munkamegosztás kiépítése jellemzi. [E folyamat széles körű bemutatásra kerül Cukor György: A távlati tervezés néhány kérdése (Közgazdasági Szemle. 1966. 1. szám), valamint Vajda Imre: A világkereskedelem fejlődésének legújabb jelenségei (Közgazdasági Szemle. 1966. 6. szám) című tanulmányában.]

Az erős külkereskedelmi érzékenység, az állandó külkereskedelmi egyensúlyhiány, az ipar devizaabszorbeáló jellege, a kis országok legtöbbször nyersanyagszegénysége teszi szükségessé egy hatékony, devizálisan egyensúlyozó szektor szerepét. Ilyen szektor hagyományosan a mezőgazdaság volt, a növekedési folyamat kibontakozásával párhuzamosan azonban funkcióit mindinkább a *szolgáltatási* szektor vette át.

A folyamat kibontakozását s jelentőségét jól szemlélteti, hogy 1965-ben már az áru- és szolgáltatásexport útján kitermelt devizaösszegegen belül a szolgáltató szektor adta a devizabevételek mintegy egynegyedét Dániában, Hollandiában, mintegy egyharmadát Jugoszláviában, Ausztriában, s több mint felét Spanyolországban, Norvégiában.

A szolgáltatásokkal kapcsolatos nemzetközi szakosodásra talán még jellemzőbb, hogy míg valamennyi vizsgált kis ország külkereskedelmi mérlege állandóan s erőteljesen deficites, szolgáltatási mérlegük kivétel nélkül nagy aktívumot mutat. A nagyhatalmakra pedig aktív külkereskedelmi és passzív szolgáltatási mérleg jellemző; a folyamat jórészt azzal magyarázható, hogy a viszonylag több fizikai vagy szellemi munkát igénylő, nehezebben gépesíthető szolgáltatások esetében a piac, a technológia és a tőke méreteivel összefüggő nagyhatalmi versenyelőnyök, illetve a kis országok versenyhátrányai eleve kisebbek. Némely egyedi szolgáltatások (például idegenforgalom, szállítás, kereskedelmi szolgáltatás, javítómunkák, szaktanácsadás stb.) esetében pedig a szolgáltatások közvetlen bértartalmának arányában a kis országok versenyelőnyöket élveznek. Az elmúlt évtizedben a szolgáltatás-külkereskedelem a nemzetközi gazdasági kapcsolatok legdinamikusabb területévé vált (évi 10 százalékot meghaladó növekedési ráták mellett), s a szolgáltatások nemzetközi cseréjének kibontakozását az árszínvonal emelkedése kísérte. Így a kis országok szolgáltatási kapacitásuk arányában mind nagyobb csereelőnyökre tettek szert a szolgáltatásimportőrökkel szemben. A szolgáltatásexportban rejlő sajátos értéken felüli realizálási lehetőségek, akkumulációs források miatt ez a szektor a kis országok számára *egyensúlyozó szektorból mindinkább növekedés-generáló szektorrá válik*.

Láttuk, hogy a kismemzeti gazdaságot nagy mérvű és fokozódó külkereskedelmi érzékenység, nemzetközi munkamegosztásra való ráutaltság, strukturális külkereskedelmi egyensúlyhiány jellemzi. Szakosodásuk többnyire nem a tudományos-technikai fejlődés vonalába eső korszerű ágakban, hanem az általános műszaki fejlődés szempontjából lemaradónak tekinthető ágakban jelentős. Jogosnak tűnnek tehát azok az elméleti feltételezések, amelyek szerint a külső tényezőktől való erős függőségnek, a tudományos technikai lemaradásnak a gazdasági növekedés ütemében, egyenletlenségében is kifejezésre kell jutnia. Idézzük hát a statisztikát.

A 4. sz. táblázat adatainak fő tanulsága, hogy a gazdasági növekedés ütemében nem találunk lényeges különbséget a nagy országok javára. Ha figyelembe is vesszük, hogy a tömegtermelés kibontakozása a II. világháború befejezése óta válik erősebbé, következésképpen előnyei is csak azóta jelentkezhettek, a kis országok fejlődési ütemének meggyorsulása dinamizmusukról, életképességükről tanúskodik.

Vizsgáljuk meg a másik kérdést: igaz-e, hogy a külső piacok tágu-

4. sz. táblázat

A kis és nagy országok hosszú távú növekedésének éves rátái
(a bruttó társadalmi termék évi növekedése százalékban)

Ország	1938—55	1955—60	1960—65
<i>Nagy országok</i>			
Egyesült Államok	5,1	2,0	4,8
NSZK	2,1	4,4	6,2
Japán	2,8	9,7	9,2
Anglia	1,1	2,3	2,6
Franciaország	2,8	4,6	4,7
<i>Kis országok</i>			
Finnország	4,4	2,5	6,2
Svédország	3,0	2,7	4,5
Norvégia	2,3	2,3	5,9
Dánia	1,3	4,1	4,2
Belgium	2,2	2,1	4,8
Hollandia	1,7	4,5	5,0
Ausztria	2,7	5,3	3,6
Svájc	1,6	3,8	5,1
Portugália	1,7	4,6	5,2

Forrás: Yearbook of National Accounts, U. N. 1965.

lására alapozott növekedést ingatagsággal, nagyobb konjunkturális kilengésekkel, gyakori fluktuációkkal kell megfizetni?

A külgazdasági orientációnak a világ szinte minden részén fellelhető ellenzői az exportintenzív gazdaság bizonytalanságát, egyenetlen fejlődését a következő érvekkel támasztják alá:

— a szűk specializáció következtében nincs a nemzetgazdaságon belül olyan kiegyenlítő mozgás, amely az egyik gazdasági ág megtorpanását egy másik ágazat fellendülésével kompenzálná.

— az exportkiesés a termelésre és a fizetési mérlegre negatív hatást gyakorol, importkorlátozásokat tehet szükségessé, s ez tovagyűrűzései-vel belső ingatagságot válthat ki,

— más országok gazdaságpolitikája s a nemzetközi tőkepiacok mozgása alapvetően befolyásolja a fizetési mérleg alakulását.

E spekulatív jellegű megfontolásokat a világgazdaság jelenségei nem támasztják alá. A második világháború óta eltelt időszakot a külső piacok állandó tágulása jellemezte, sőt a fejlődés menete jóval egyenletesebbé vált. A külső kapcsolatok nem jelentettek vihangócot egy külkereskedelemérzékeny kis ország számára sem. A tőkésvilág növekedési központjában, az Egyesült Államokban bekövetkezett recessziók közül az 1948—49. évi és az 1960—61. évi egyáltalán nem, az 1953—54. évi és az 1957—58. évi recessziók csak nagyon szerényen érintették a kis országok gazdaságát. A kritikus 1957—58-as recesszió következményeként mindössze Belgiumban, Írországbán, Hollandiában, Norvégiában és Svájcban csökkent a bruttó társadalmi termék 1—2 százalékos határok között. Az 1960-as években pedig a társadalmi termék, növekedését illetően a kis országok jóval nagyobb stabilitást árultak el, mint például az NSZK, Anglia vagy Franciaország.

Ugyanilyen képet mutat az export is, pedig ez találkozik legelőször és közvetlenül a recessziók kihatásaival. Az 1957—58. évi egyesült államokbeli recesszió, amely az Egyesült Államok exportját 15 százalékkal csökkentette, Norvégiában 9, Finnországban 6, Belgiumban és Ausztriában 5, Svédországban és Svájcban alig 2 százalékos visszaesést váltott ki. A többi ország gazdaságát a recesszió komolyabb mértékben nem érintette, s exportjukban nagyobb megtorpanás azóta sem észlelhető. Felesleges talán megemlíteni, hogy az elmúlt évtizedben a devizális feszültségek nem a kis országokra voltak jellemzők.

A gazdasági jelenségek tehát nem támasztják alá a konjunkturális bizonytalansággal kapcsolatos aggályokat, sőt ellenkezőleg, éppen a kis országok nagyobb fokú alkalmazkodóképességéről tanúskodnak.

Ugy tűnik, hogy a specializáció, a szűkebb gazdasági spektrum következtében a kis ország inkább képes a változásokra helyesen reagáló politikát kialakítani. Nagy országban a túl széles spektrum, a túl sok érdekeltiségi csoport feltétlenül gátolja a helyes politika gyors kialakítását. Látszólag elméleti ellentmondással állunk szemben: a kismemzeti hátrányok nem tükröződnek sem a fejlődés alacsonyabb ütemében, sem egyenlenségében. Felvetődik a kérdés: milyen utakon, eszközökkel érik el a kis országok eleve adott fejlődési hátrányaik kompenzálását?

A kis országok gazdasági hátrányai csökkentésének lehetőségei

A kis gazdaságok növekedésének legparadoxonabb vonása abban nyilvánul meg, hogy míg egyrészt a technikai-gazdasági fejlődés feszíti a nemzetgazdasági kereteket, sőt azok lebontását, nemzetközi integrálódást sürget, másrészt nem kis részben éppen a kigazdasági létből fakadó lemaradás behozása, a sokasodó problémák megoldása nemzetgazdasági keretek közötti orvoslást igényel. Más szóval nemzeti keretek közötti erőfeszítésekkel kell a kis gazdaság teljesítőképességét olyan szintre „felhozni”, hogy az integrálódási folyamatba viszonylag kedvező, nem pedig kiszolgáltatott pozíciókból kapcsolódhasson be. E paradoxon feloldására alkalmas kész receptek természetesen nem ismeretesek, valószínűnek tűnik, hogy a nagymemzeti előnyök túlszárnyalását semmiféle fejlesztési koncepció megvalósítása sem teszi lehetővé. De emellett sok olyan tendenciaszerű folyamat, pragmatikus megközelítési mód fedezhető fel, amely alkalmasnak látszik a kis gazdaság működési határfokának számottevő javítására. A részletes bemutatás igénye nélkül nem felesleges talán néhány ilyen alternatívára utalni, hiszen ezek külön — az addig ki nem munkált, legfeljebb itt-ott spontánul alkalmazott — kis országbeli fejlesztési koncepció lényeges alkotóelemei.

Ma már kevesen tagadják, hogy a kis országok gazdasága bizonyos szempontból másfajta viselkedési normákat követ, másféle akadályokba ütközik, mint a nagyoké. Korántsem kevés viszont azoknak a száma, akik mindebből még nem jutottak el arra a következtetésre, hogy a nagy országban bevált gazdaságpolitika, preferenciarendszer gyakran nem alkalmazható ésszerűen kis országokban. Miben is különbözik alapjában a kis országok méreteire szabott gazdaságpolitika jellege a nagy országokban kialakított fejlesztési koncepcióktól?

A kis méretekből fakadó problémákat, a külső tényezőktől való függőséget csak a gazdasági növekedés eredményessége, a racionális gazdasági körforgás megvalósítása enyhítheti. Az erre irányuló fejlesztési koncepció kialakításakor azonban tudomásul kell venni, hogy a kis ország külső gazdasági környezetében, a világgazdaságban lezajló folyamatokat politikai és gazdasági erőforrásainak (tőke, piac, szervezethez, tartalékok) szűkössége miatt befolyásolni nem tudja. Viszont a nemzetközi kereskedelmi, műszaki, tudományos tendenciák időben való felismerése és a rájuk való helyes reagálás a kis ország növekedésének alapfeltétele, kulcskérdése. A nem befolyásolható jelenségek súlya tehát a kis ország gazdaságpolitikájának szükségszerűen *alkalmazkodó* és nem *alakító* jelleget kölcsönöz. A koncepciókialakítás bonyolultságát fokozza, hogy a világgazdasági folyamatokra „reagáló” döntéseket a nemzetgazdasággal szemben alakító jellegűvé kell tenni, az elvárt optimális hatás indukálása végett. A kis országbeli gazdaságpolitikának ez a kettős, kifelé *alkalmazkodó*, befelé *alakító* jellege annál határozottabb, minél kisebb gazdasági hatalmat képviselő országról van szó. Ez a jelleg gyökeresen eltér a nagyhatalmak alakító politikájától, amely a világgazdasági folyamatokat — jó ideig — nagyobb veszteségek nélkül ignorálhatja.

Ez az alaphelyzet a kis országok nemzetközi gazdaságpolitikai felépéseit is meghatározza. A protekcionizmus gazdaságpolitikája ott alkalmazható, ahol a növekedés fő motorikus ereje a belső piac szélesítése, a belső munkamegosztás elmélyítése, tehát a nagy országokban és a legelmaradottabb országokban. A gazdasági fejlődés magasabb fokán álló kis országokban a belső munkamegosztás növekedésgyorsító szerepének korlátozott volta miatt a hosszú távú liberalizálással szemben nincsen más racionális alternatíva. Mivel a bilaterális keretekben megvalósuló világgazdasági kapcsolattartás különböző gazdasági potenciállal rendelkező országok érintkezésekor veszélyelemeket rejthet a gyengébb fél számára, érthető, hogy a világgazdasági kapcsolatok multilateralizálására irányuló törekvések, a nemzetközi szervek szerepének felértékelésére tett lépések elsősorban a kis országok oldaláról indulnak ki.

A kis ország fejlesztési stratégiája kooperáción alapul, jellegében nem lehet defenzív (ezt a mai viszonyok között legfeljebb elmaradott nagy országok alkalmazhatják), szükségszerűen a „menekülés előre” elvet követve offenzív jellegűnek kell lennie.

E stratégia érvényesítésének legfőbb területe a *szakosodás* irányának kialakítása. A gazdaság akkor reagál ésszerűen a szériaigényesség tendenciájának fokozódására, ha kevésbé szériaigényes struktúra kialakítására törekszik. Láttuk, hogy a legkevésbé szériaigényes szolgáltatási szektor milyen fontos szerepet játszik a külső gazdasági egyensúly fenntartásában valamennyi vizsgált kis ország esetében. Ha figyelembe vesszük, hogy például a legutolsó tíz évben a szolgáltatási szektor külső kapcsolataiban oroszlanrésszel bíró idegenforgalom expanziója mintegy háromszor olyan gyors volt, mint a nemzeti jövedelemé, a szektor jelentőségét távlatilag is könnyű értelmezni. Hasonló értelmű bizonyíték, hogy a relative szintén alacsony szériaérzékenyséű mezőgazdaság súlya a nemzeti jövedelemben és szerepe a növekedési folyamatban jó-

val nagyobb, mint a nagy országokban (ez némely esetekben gazdaság-fejlettségi okokra vezethető vissza).

A jelenség kevésbé tiszta formában, de azért még jól kivehetően tanulmányozható a szériaigényes ipar esetében. Az úgynevezett későn iparosodó országokról nem alaptalanul feltételezhető, hogy a más országokban elért technikai fejlettséget megtestesítő korszerű, tőke- és szériaigényes iparágak nagy súllyal szerepelnek az iparstruktúrában, mint ahogy azt például sok, nagyhatalmi attitűdöket utánzó fejlődő országban láttuk. A kis országok legtöbbikében a nem szériaigényes könnyűipar súlya magasabb a nemzetközi átlagnál, amit az 5. sz. táblázat is szemléltet.

5. sz. táblázat

A textilipar és az élelmiszeripar részesedése az ipar termelésében
(százalékban)

Megnevezés	Textilipar	Élelmiszer- ipar	Megnevezés	Textilipar	Élelmiszer- ipar
A világ ipari termelése..	8,8	12,6	Svájc	12,6	6,3
Norvégia	8,0	13,8	Spanyolország	14,9	13,3
Belgium	14,4	10,4	Portugália	16,1	13,9
Hollandia	10,9	14,3	Görögország	17,0	21,2
Ausztria	14,5	10,6	Írország	17,4	33,2

Forrás: U. N. Statistical Yearbook 1966.

Az adatok persze csak a múltban kialakult struktúrát példázzák. Ennél talán jóval fontosabb bizonyíték, hogy míg a nagy országokban ezek az iparágak a stagnáló, a lemaradó, a deficites ágazatokhoz tartoznak, a kis országokban, ha nem is motorjai az iparfejlődésnek, de szolid fejlődést mutatnak. Még szembetűnőbb, hogy külső piacokon a kis országok exportteljesítményeiket e téren rendszeresen javítani tudják, a nagy országok pozícióvesztésével szemben (ez alól Japán bizonyos kivételt képez). E folyamat tehát egy sajnálatos negatívumot takar, nevezetesen azt, hogy a kis országok gazdasági növekedése egy olyan területen halad előre, amely a technológiai fejlődés szempontjából nem jelentős, expanziót, jövedelememelkedést biztosít ugyan, de a technológiai lemaradás csökkentéséhez nem járul hozzá. Másrészt arról tanúskodik, hogy olyan gazdasági tevékenységekben, ahol a kevésbé szériaigényes jelleg miatt a nagy országok hatalmi előnyeiket nem, vagy csak csökkentetten élvezhetik, a kis országok jóval életképesebbeknek bizonyulnak.

A műszaki fejlődéssel való lépéstartás kényszere miatt kis országban sem mellőzhető a tőke- és technológiaigényes iparágak fejlesztése. Ezen ágak legfőbb jellemvonása azonban — a nemzetgazdaságilag viszonylag kisebb súly mellett — az erős exportintenzitás. A kor modern gazdasági-technikai eredményeinek hatékony átvétele ugyanis csak úgy lehetséges, hogy már eleve, az iparfejlesztés kezdeti szakaszában a világgazdasági trendekkel összhangban, nemzetközi piacokra támaszkodva építik ki az új ágakat. Még az olyan elmaradottabb ország, mint Spanyolország is, a szériaigényes ágak (gépkocsi, hajó) termékeinek számottevő hányadát exportálja. Különösen tanulságos, hogy az elmúlt évti-

zedben kifejlesztett korszerű, szériaigényes ágak erőteljes exportmotivációval jöttek létre szinte mindenütt (erős ellentétben a megelőző fél-évszázad iparosítási tapasztalataival), hiszen kifejlesztésük, fenntartásuk költségei csak a nemzetközi piacokra való támaszkodás útján viselhetők el. Ez a jelenség nagyon figyelemre méltó, mivel még a második világháború előtti időszakban is a kis országok iparosodása (Svájc és Belgium kivételével) elsősorban a belső piac felvevőképességére támaszkodott. A korábban kiépített, nem annyira exportintenzív, de újabban szériaigényessé vált kis országbeli iparágakra részben a lemaradás, részben némely különösen veszteséges tevékenységek leadása, illetve a különféle formájú kooperációkban való fokozódó részvétel a jellemző.

A kis méretekből fakadó nehézségek áthidalása a gazdaságpolitika egyik sajátos és fontos területe. Az ezzel kapcsolatos erőfeszítések az üzemi hatások javítására irányulnak, közös jellemzőjük az országon belüli, többnyire szuboptimális méretű üzemek közötti *együttműködés* fokozása (a dirigista Spanyolországban elsődleges a fuzionálások ösztönzése, másutt általában — szociális-politikai okokkal összefüggésben — a kooperációt ösztönzik), ennek fő formái a következők:

- gazdasági szervizközpontok (információszoigáltatás, piackutatás, propaganda stb.) felállításával ösztönzik az üzemeket egyes funkciók leadására, illetve bizonyos funkcionális tevékenységek szolgáltatásszerű megvásárlására. Így üzemszinten a költségek közvetlenül csökkenthetők, elérhető a fő feladatra való koncentráció, ezen túlmenően az ilyen jellegű szervizfunkciók központosítottan jobban elláthatók;

- általános iparpolitikai cél a vállalatok tömörítése egyes részfeladatok (közös beszerzés vagy értékesítés, profilösszehangolás) közös ellátása céljából;

- technikai és gazdasági szaktanácsadó-központok támogatása;

- típuskorlátozó és specializálódási programok ösztönzése, alkatrész-szabványosítás;

- üzemi részfunkciók integrálásának előmozdítása, amikor is némely részfeladatokat már nem saját rezsiben, hanem csoportosan látják el, s ez a vállalat döntési szabadságát már bizonyos mértékig korlátozza.

A szuboptimális méretű üzemek gazdaságtalanná válásának növekvő veszélye miatt az ilyen törekvések világszerte, a vizsgált kis országokban pedig különösen erősek, s kétségkívül számottevően javították a kis és középméretű vállalatok versenyképességét. A nemzetgazdasági keretek között szervezett kooperáció, szervizközpontok létesítése stb. kétségkívül több évi lélegzétvételi időhöz juttatja haszonélvezőit. Természetesen a delphi jósda kompetenciájába tartozik ez idő szerint annak megítélése, hogy a nemzeti kereteken belüli kooperáció fejlesztése meddig elcsúszhatja a világgazdaságban jelentkező hatalmi koncentrációt.

A kisnemzeti lét és a szükségszerű külgazdasági orientáció talán legtöbbször idézett veszélyelege a világgazdasági függőség, a nagyhatalmak részéről jelentkező dominációs hatásnak való kiszolgáltatottság. Elvileg a nemzetközi tárgyalási pozíció erősségét bármely ország esetében az exportpiacok sávja, a termelés és a kínálat diverzifikáltsága határozza meg. Minél nagyobb az egy-egy felvevőpiacra való koncentrált-ság, annál inkább érvényesíthető a vásárló nyomása. A politikai-gazda-

sági függetlenség lehetőség szerinti megőrzése, a manőverezési képesség fenntartása tehát széleskörűen terített külkereskedelmet tenne szükségessé. Viszont a nagy piacokkal való intenzív kapcsolatok fenntartását sok gazdasági természetű motívum indokolja. A legfontosabb talán a következő: a kis ország erőforrásai nem teszik lehetővé, hogy relatíve szűk volumenű exportkínálata számára nagyszámú piacon folytasson propaganda-, marketing- stb. tevékenységet. A forgalmi költségek csökkentése, illetve a gazdaságosság szempontja koncentrációt kíván. Ugyanerre utal, hogy az exportintenzív ágak kialakítása többnyire valamely nagy felvevőpiac igényei szerint történik, sok iparág esetében több piac igényeihez való alkalmazkodás — kisebb volumenek mellett — már nem gazdaságos. A koncentráció irányában ható tényezőket találhatunk az áru- (a tömegvásárlás előnyei), a tőke- és a technológiaiimport vonatkozásában is.

6. sz. táblázat

Az export koncentrátsági foka az európai kis tőkésországokban
(százalékban)

Ország	A legfőbb partner		A következő 5 partner	
	részaránya az összes exportban			
	1955	1965	1955	1965
Hollandia.....	17	28	43	37
Belgium—Luxemburg	21	22	41	53
Norvégia.....	22	18	29	48
Finnország.....	23	20	40	44
Írország.....	87	71	7	16
Portugália.....	15	18	43	46
Spanyolország.....	16	14	43	45
Görögország.....	25	23	50	34
Svédország.....	20	15	40	45
Svájc.....	17	14	37	45
Ausztria.....	25	29	37	30
Dánia.....	33	22	39	45

Forrás: U. N. Yearbook of International Trade Statistics. 1958; OECD Foreign Trade 1967 január alapján.

Elégge meglepő, hogy a koncentráció fokozására ösztönző folyamatok erősödése (a szériaigényesség, a forgalmi költségek stb. növekedése) ellenére a vezető partner részaránya a legtöbb kis ország esetében nem növekszik. (Hollandia esetében a Közös Piac, Portugália esetében az EFTA magyarázza az NSZK, illetve Anglia előretörését. Ausztria esetében a háború előtti német pozíciók helyreállításáról van szó.) Úgy tűnik, hogy biztonsági okokból a kis országok nem szívesen látnak olyan helyzetet, amelyben fő felvevő partnerük részesedése exportjukban 20—25 százaléknál nagyobb. A múlt rossz tapasztalatai, előítéletek, bizalmatlanság, a nagyhatalmak kétségtelen képessége egyenlőtlen előnyök érvényesítésére komoly aggályokat szül. Az aggályok teljesen indokoltak, ha figyelembe vesszük, hogy például Dánia esetében Anglia 22 százalékos részesedése még mindig a dán társadalmi termék 6 százalékát realizálja, viszont ez Anglia nemzeti jövedelmének csupán 0,5 százalékára rúg. Ilyen körülmények között még a jogegyenlőség megszeméno betartása mellett is rendkívül gyenge a dán fél tárgyalási po-

ziciója, hiszen a legcsekélyebb érdekkonfliktus, zavar, forgalomkiesés számára 12-szer akkora gondot jelenthet, mint partnerének.

Nagyrészt az egyenlőtlen erők találkozásából fakad s az eleve hátrányos helyzet megszüntetésére irányul a vezető partnerország súlyának csökkentése, konzerválása. A következő 5 fő partner súlyának 9 esetben megfigyelhető növekedése azonban viszonylati koncentrációt mutat.

A kis országok számára külgazdasági kapcsolatainknak náluk elmaradottabb, kevésbé iparosodott területekkel való fejlesztése — a fejlődő országokban felmerülő problémák miatt — nem járható, illetve nem célszerű út. A nagyjából azonos potenciált jelentő országok közötti gazdasági együttműködés viszont az utóbbi évtizedben különös lökést kapott. (1955-ben a kis országok egymás közti forgalma exportjuk 25 százalékát, 1965-ben 31 százalékát tette ki.)

A nemzetközi kereskedelemnek is új vonása a kis országok egymás közti külkereskedelmi forgalmának dinamizmusa, amit a 7. sz. táblázat adatai szemléltetnek.

7. sz. táblázat

Kis országok egymás közti kereskedelmének átlagos évi növekedése
1955—67 között
(%-ban)

Ország	Növekedési ütem	Ország	Növekedési ütem
Finnország	10,7	Svájc	9,3
Svédország	10,2	Spanyolország	8,6
Norvégia	11,0	Portugália	11,4
Dánia	11,5	Görögország	7,3
Belgium—Luxemburg	6,9	Írország	11,2
Hollandia	8,1	Összesen	9,2
Ausztria	11,7	Össz. Benelux nélkül	12,2

Forrás: lásd a 6. sz. táblázatot.

A folyamat dinamikus kibontakozása nemcsak az erőfeszítésekkel, hanem a módszer célszerűségével s a már jelentkező eredményekkel is magyarázható. Az egymás közti forgalom növelése kétségtelenül korlátozza a dominációs hatás érvényesülését, a növekvő manőverező képesség (ami több esetben politikai manőverező képesség növekedésével is párosul) különféle gazdasági előnyök szerzésére ad lehetőséget. Talán nem túl nagy, de már észlelhető összefüggés mutatkozik az összes export és az úgynevezett kis országok közötti export dinamikájában.

További kérdés, milyen összefüggések találhatók a gazdaságirányítás rendszere, illetve terjedelme között, milyen irányítási rendszer a legalkalmasabb a kis nemzetek gazdasági fejlődése szempontjából. A gazdaságos termelés, a termelés tömegszerűségéből adódó megtakarítások elérése kis országokban adott iparágon belül csak kis számú, esetleg csak egy vállalat működését teszi lehetővé. Ez a tény önmagában is valószínűsíti, hogy kis országok jóval inkább rá vannak utalva a központi tervezésre, mint a nagyok.

A világgazdasági sebezhetőség, a nagyhatalmi nyomásnak való ki-

tettség szintén irányítási centralizációt kíván, hiszen kis ország decentralizált döntési rendszer mellett még kedvezőtlenebb tárgyalási pozícióba kerül a külső gazdasági nyomással szemben. További szempont, hogy a kis ország számára létfontosságú rugalmasság, alkalmazkodóképesség fenntartása nem képzelhető el a szellemi és az anyagi erőforrások gyors átcsoportosítását lehetővé tevő központi irányítás nélkül. Nem véletlen talán, hogy a fejlett tőkésvilágban a gazdasági fejlődés központi tervezésére, irányítására való törekvések a skandináv országokban és Hollandiában erősödtek meg leginkább, holott ez országok hagyományosan liberális gazdaságfilozófiai beállítottsága miatt a tervezés szellemtörténeti előfeltételei kedvezőtlenek, s erre utal a dél-európai országokban szinte állandósult hatalmi központosítás is.

A kis országok tervezésében persze sajátos problémákat vet fel az erős világgazdasági érzékenység, a külső gazdasági kapcsolatok nagyságrendjében bekövetkező — előre nem látható vagy nem befolyásolható — változás, valamint a központilag nehezebben irányítható, tervezhető szolgáltatási és mezőgazdasági szektor nagyobb súlya. A külső és előre nem látható tényezőktől való nagyobb arányú függés miatt, mely és részletes tervcélok tartalmazó terv kis gazdaságban ez idő szerint nem alkalmazható ésszerűen, hiszen az elkerülhetetlen változások állandó tervmódosításokat tesznek szükségessé, az úgynevezett visszacsatolással kapcsolatos problémák tömege a megadott tervcélok számával mértani arányban nő, s ezek már a végrehajtási nehézségek miatt sem oldhatók meg.

Az irányítás intézményes szervezetével kapcsolatban érdemes még egy kérdésre, a belső és a külső ügyekkel foglalkozó szervek hierarchikus súlyának, kölcsönös viszonyának kérdésére kitérni. Ismeretes, hogy nagyhatalmak esetében, bármilyen paradoxonnak is tűnik, a külpolitikai-külgazdasági mozgások tendenciaszerűen belpolitikai, belgazdasági természetű megfontolásoknak vannak alárendelve (ez alól csupán a világgazdasági viszonyokba szervesen beágyazott Anglia jelentett kivételt az utóbbi évszázadban), ennek megfelelően a belső problémákkal foglalkozó szervek hierarchikus súlya — a mögöttük álló csoportok nyomására — jóval nagyobb, mint pl. a külügy- vagy külkereskedelmi minisztériumé. Külső változásoknak kitett, speciális politika kialakítására kényszerülő kis országokban ez az út nem járható, hiszen világpolitikai súlyuk csekély, külső kapcsolataik kialakítását nem politikai szempontok, hanem gazdasági érdekeik vezérik. Az adaptív jellegű politika, a gyors reagálóképesség ennek megfelelően erős, szilárd intézményes bázist kíván. Leegyszerűsített formában: kis országban — ésszerű körülmények között — az államigazgatás legerősebb láncszemei a külpolitikai és külgazdasági kérdésekkel foglalkozó szervek.

Az irányítási jelleggel függ össze a kis nemzetek speciális *vezetőkáder-igénye*. Nagy országokban a társadalmi-gazdasági cselekvések kiterjedt méreteinél fogva homogén vezetési-igazgatási feladatok tömegesen merülnek fel, s ez bizonyos funkciók ellátására szakosodott vezetők tömeges képzését igényli. A vezetés határfokában az intézményes tényezők, nem pedig az egyedi kvalitások dominálnak. Kis országban a külső tényezőkhöz való alkalmazkodási kényszer, a gyakori változásokra való gyors reagálás követelménye, a döntési szituációk nagyobb komplikált-

sága, illetve a döntési variánsok nagyobb száma a vezetőt jóval nehezebb feladat elé állítja, a döntési optimum jóval nagyobb mértékben függ az úgynevezett szubjektív faktortól, mint a nagy országokban. Az ilyen vezetési funkciók kevésbé standardizálható, redukálható jellege miatt az ideális vezetőtípust nem a szűk szakosodású, sorozatarculatú, hanem a sokoldalúan képzett, saját személyiséggel rendelkező vezető jelenti.

Kevésbé döntő, de nem teljesen lényegtelen, hogy a kisebb méretek, a rövidebb döntési utak, az irányítás kevésbé személytelen jellege következtében a vezetők kapcsolatai jóval személyesebbek és intenzívebbek, s ez a vezetés hatékonysága szempontjából járulékos tartalékokat vagy tehertételt jelent. A káderlehetőségek tehát erősen befolyásolják a kis országok igazgatási szervezetének, irányítási rendszerének, esetenként fejlesztési koncepcióinak kialakítását is. A vezetőképzés, a helyes szelektációs rendszer a kismemzeti hátrányok csökkentésében nagy szerepet játszhat.

A kis országok gazdasági növekedésének általánosítható vonásait összegezve úgy tűnik, hogy a kis országok által megtett fejlődési út — jóllehet eltér a nagy országokétól — ez idáig az előrehaladást nem fékezte. A nagy méretű gazdaság ugyan önmagában nem panacea — mint ahogy a kis méret sem eredendő bűn —, mégis a tudományos-technikai fejlődés kedvező előfeltételei miatt mind nagyobb nemzetközi versenyelőnyökhöz jut. Valószínűnek látszik, hogy ezek ellensúlyozására a kis országoknak még jobban kell a nemzetközi együttműködésre támaszkodniuk. Ennek optimális formáját hosszú távon a termelésfejlesztés integrálása, a politikai-gazdasági uniók, az integrált nagy egységek létesítése jelenti, ma azonban a nemzetközi gazdasági kapcsolatok korlátainak lebontásában is még nagy kihasználatlan tartalékok rejlenek.

ÉRTESÍTÉS

A KÖZLEKEDÉSTUDOMÁNYI EGYESÜLET a MAGYAR TUDOMÁNYOS AKADÉMIA KÖZLEKEDÉSTUDOMÁNYI BIZOTTSÁGA közreműködésével Budapesten 1969. április 22—24-én rendezi meg a

„KIBERNETIKA A KÖZLEKEDÉSBEN” III. konferenciáját.

A konferencia öt szekcióban tárgyalja a közlekedéskibernetika jelenlegi helyzetét és a fejlődéshez szükséges lépéseket.

1. Közlekedési információs rendszerek komplex fejlesztése;
2. Mérnöki számítások;
3. Gazdaságirányítás modern módszerei;
4. Operációkutatás;
5. Automatizálás.

Részvételi díj 200,— Ft. Meghívók igényelhetők a Közlekedéstudományi Egyesület titkárságánál (Budapest, V., Szabadság tér 17. III. em. 339.).

Szervezőbizottság

Az állami vállalatok tevékenységének megítéléséről

Az állami vállalatok tulajdonosa a szocialista állam. A tulajdonos jogait és kötelezettségeit a szakminiszter gyakorolja. Az új gazdasági mechanizmus feltételei között a „...vállalatok értékelése és elbírálása a felügyeletüket ellátó miniszter feladata. Ezt részben minisztériumával, részben esetenként kiküldött komplex szakértő bizottságokkal, bizonyos esetekben pedig hosszabb időre kinevezendő vállalati felügyelő bizottságokkal végeztesse, mely utóbbiakban a vállalat dolgozóit képviselő szakszervezet delegáltjai is képviselve vannak.”*

Az új feltételek között első ízben 1969 tavaszán kerül sor a vállalati tevékenység megítélésére. Senki sem gondolhatja, hogy az állami vállalatok munkájának megítélése már most olyan színvonalon és olyan körülmények között valósulhat meg, mint később, az új gazdasági mechanizmus rendszerének teljes kibontakozása és az értékelési módszerek kialakulása után. De itt is időszerű megtenni az első lépéseket.

Az állami vállalatok tevékenységének *évenkénti rendszeres* és átfogó megítélése főképpen három célt szolgál: 1. az eltelt év vállalati gazdálkodásának az értékelése és elbírálása; 2. a vállalat fejlesztési irányának, hosszabb távra maga elé tűzött gazdasági céljainak megítélése; 3. szempontok a felügyeletet ellátó miniszter számára a vállalatvezetők munkájának anyagi-erkölcsi elismeréséhez. E társadalmi ellenőrzési forma tehát a vállalatok közgazdasági tevékenységének a megítélését szolgálja, s nem helyettesíti azokat a vizsgálatokat, amelyek az állami előírások, a gazdálkodási szabályok betartását biztosítják.

Értékelési és elbírálási szempontokat kell találnunk arra, hogy az állami vállalatok egész tevékenységét összefüggéseiben ítéljük meg. Ez semmiképpen sem jelentheti a közvetlen utasításokon, a tervfeladatok lebontásán alapuló irányítási rendszerek valamiféle „hátsóajtón” való visszacsempészését. Arról van szó, hogy a központi állami szervek és a vállalatok közötti szervezett véleménycserére fokozottan szükség van olyan viszonyok között, amikor a népgazdasági és a vállalati tervezés közötti közvetlen kapcsolatok korábbi — túlzottan is kötött — formái megszűntek.

Népgazdasági, ágazatfejlesztési és egyben vállalati érdek, hogy az elképzeléseket egyeztessék. Így *idejében* mód nyílik arra, hogy feltárjuk a várható problémákat, *megelőzzék* a népgazdasági aránytalanságokat, károkat a vállalatnál és a vállalaton kívül. Abban a rendkívüli eset-

* Az MSZMP Központi Bizottságának 1966. májusi határozata a gazdasági mechanizmus reformjáról. (Népgazdaság, 1966. május 29.)

ben, ha a vállalat vezetése nemcsak hibákat követ el, de úgy tűnik, arra is alkalmatlan, hogy felismerje és kijavítsa hibáit, ilyen jellegű vizsgálatra különösen szükség lehet.

Az esetek többsége azonban nem ilyen végletes. A feladat a vállalati munka társadalmi-gazdasági értékelése. A gazdasági mechanizmus reformja nagyobb szabadságot ad a vállalatoknak. Ezzel azonban a társadalomra az a feladat és kötelezettség hárul, hogy behatóbban vizsgálja gazdálkodásuk alakulását. Ennek eszköze a felügyeleti szerv (miniszter) által végzett megítélés, amely természetesen figyelembe veszi az egyéb irányú értékelések tapasztalatait is. Ezért indokolt, ha a megítélés munkájában a minisztériumon kívül részt vesznek a dolgozók (szakszervezet) képviselői, a vállalat partnerei és a vállalati munka lényeges oldalainak megítélésére alkalmas szakértők is.

A külső megítélés alkalmas arra is, hogy *megegyeztessen* a vezetést. Különösen akkor van erre szükség, ha a vállalat helyzete nem egyértelmű. Ha például a kedvezőbb távlati fejlődés biztosítására a vállalat viszonylag nagyobb terheket vállalt, vagy ha a különböző gazdasági jellemzők egymásnak ellentmondó tendenciákat mutatnak. Ilyen esetekre különösen fontos, hogy olyan megítélési elveket és módszereket alakítsanak ki, amelyek megkönnyítik a vállalat gazdasági helyzetének megbízhatóbb elbírálását és értékelését.

Az értékelés és elbírálás alapjai

Történeti tapasztalatok

Az állami vállalatok munkájának megítélésére szükségünk volt a múltban is. Szocialista fejlődésünkben a vállalatok gazdasági tevékenységének az elbírálása kapcsolódott és szorosan összefonódott az ösztönzéssel, a teljesítmények anyagi és erkölcsi elismerésével.

Tervgazdálkodásunk első időszakában a vállalati munka értékelésének és elbírálásának alapja a *központi tervfeladatok teljesítése*, illetve *túlteljesítése* volt. Ez közismert hibákra, egyoldalúságra vezetett. A tervfeladatokat tervmutatókban fogalmazták meg, s ez a „tervalkuhoz”, a kiemelt mutatókkal (termelési érték, termelékenység, önköltség stb.) való manipuláláshoz vezetett. Kialakult a 100%-os tervteljesítés fetisizálása, az ütemtelen termelés, a hó végi és negyedév végi rohammunka, egyszóval a fogyasztói igényekkel, a műszaki fejlődéssel és a hatékonysággal nem eléggé számoló vállalati gazdálkodás.

Változást hozott 1957-ben a *kötelező mutatók csökkentése*, a tervfeladatok egy részének *irányszámokként* való közlése, és a *nyereség-részesedési rendszer* bevezetése. Ezekkel csökkenteni, korlátozni kívántuk a túl sok kötöttséget, az összehangolatlanságból fakadó ellentmondásokat, a mutatókban való gondolkodás káros hatásait. A gazdálkodás minőségi mutatóinak — elsősorban a nyereségnek — az elbírálásában játszott nagyobb szerepe pedig bizonyos mértékig a hatékonyság növelésére ösztönözte a vállalati gazdálkodást.

A *vállalatok munkájának utólagos felülvizsgálata* az állami ellenőrzés egyik, az állam tulajdonosi helyzetéből fakadó feladata. A ható-

sági (revizori) jellegű ellenőrzésre korlátozódó elbírálás célja az állami előírások betartásának, a gazdálkodási rend és fegyelem színvonalának a biztosítása volt. Ehhez járult a tervfeladatok teljesítésének az ellenőrzése és azoknak a tényeknek, szempontoknak az utólagos vizsgálata, amelyek a tervteljesítés elbírálásánál szerepet játszhattak (például korrekciók). Mivel azonban a kiemelt tervfeladatok nem jellemezhetők átfogóan a vállalatok gazdálkodását, ezért az ellenőrzés másik feladatává vált meghatározott — aktuális, ill. a megítélés teljesebbé tételéhez szükséges — témák vizsgálata. Külkereskedelmi forgalom és selejtalakulás, túlórák és bevételpanaszok, alkatrészellátás és a magánvállalatoktól való beszerzés — mind olyan témák, amelyeket nem lehetett beleilleszteni sem a beszámolások egységes rendszerébe, sem a vállalati statisztikába.

Az ellenőrzésben később kezdett nagyobb szerepet kapni az *értékelés*, a *közgazdasági elemzés*, a felszíni jelenségek belső okainak, ható tényezőinek a vizsgálata. Elemzik a termelésváltozásra ható tényezőket: a volumen, a minőség, a választék, az árváltozások hatását, a termelékenység és a létszámváltozások szerepét, a munkanapok számának, a munkaidőnek és a szakképzettségnek a hatását. Keresik a jövedelmezőségváltozás okait, például a termékválaszték, a termelési volumen, a költségcsökkentés, az egyes költségelemek hatását. Vizsgálják a készletalakulást, a forgási sebességet, a készletelemek és egyéb szempontok szerint.

A tervezés és az ellenőrzés az új gazdasági mechanizmus bevezetéseig lényegében abból indult ki, hogy az állami vállalatok nem aktív szereplői a gazdasági életnek, hogy a vállalat fő feladata a tervutasítások végrehajtása: a termelési feladat teljesítése, a költségek csökkentése, a tervteljesítés vállalaton belüli feltételeinek a megteremtése.

Megítélés a vállalati nyereség alapján

A gazdasági mechanizmus reformja a vállalati érdekeltiség középontjába helyezi a vállalati *nyereségalakulást*, amely viszonylag legátfogóbban jellemzi a vállalati gazdálkodás hatékonyságát a népgazdasági tervre épülő állami szabályozási rendszer keretei között működő piacon. Egyik meghatározója az *áruértékesítés*, amely magában foglalja a vállalati teljesítmények, a választék, a korszerűség, az ár, a piaci verseny és a kereslet hatását a vállalati termelés realizálásában és a vállalati erőfeszítések társadalmi elismerésében. Másik meghatározója a vállalati *költségalakulás*, amely — a központilag kialakított szabályoknak megfelelően — szintetizáltan fejezi ki az egyszeri és a folyamatos ráfordításokat, a teljesítmények létrehozásához lekötött eszközöket, kihasználásuk hatékonyságát, a költségekkel való ésszerű takarékoság mértékét, a termelési választék és volumen költség hatásait. Az érdekeltiség szempontjából a nyereség egyaránt segíti a rövid és a hosszú távú vállalati célok érvényesülését, *rövid távon a részesedési alap, hosszú távon a fejlesztési alap útján*.

Az állami vállalat nagyobb időszakot átfogó tevékenységét kell vizsgálni, tehát nemcsak a ma eredményeit, hanem azt is, hogy a múlt tevékenysége ezekhez mennyiben járult hozzá és a ma teljesítményei

mennyire alapozzák meg, készítik elő a jövő eredményeit. Több egymást követő időszak nyereségalakulásában mindez jórészt érzékelhető is. Hiszen éppen hosszabb időszakra vonatkoztatható, hogy *a termelési teljesítmények és ráfordítások szinkronban vannak*, az árbevételben teljes egészében megjelennek az egyszeri és a folyamatos ráfordítások; megtérülnek az összes vállalati befektetések.

A vállalati ráfordítások jelentős és viszonylag növekvő része nem folyamatos, hanem egyszeri ráfordítás. Ide sorolhatók természetesen elsősorban a beruházások. De mindinkább elismert beruházás az oktatás és a szakképzés, így annak a vállalatban belüli formája is. Ugyancsak beruházás jellegűek a kutatási, a gyártás- és gyártmányfejlesztési, a licenc-, a találmányi, a know how, a formatervezési, a felszerszámozási, a műszaki előkészítési és egyéb fokozatosan megtérülő kiadások és költségek. Nemcsak a termelésben, hanem az értékesítésben is lehetnek ilyen kiadások, mint például a piacszervezésnek, az értékesítési hálózat kiépítésének, az új áruk bevezetésének, a reklámnak stb. a költségei. A kollektíva és a vezetés sokoldalú tapasztalatai a gyártásban, a fejlesztésben, a vevőkkel és a szállítókkal való kapcsolatokban és sok más vállalatgazdasági kérdésben csak mint eredmény jelenik meg.

Egy-egy időszak nyereségalakulásából valójában lehetetlen arra választ adni, hogy mindebből a felgyülemlett vállalati „vagyonból” mennyit szükséges egy-egy időszak költségei között elszámolni. Ezért nehéz választ adni arra, hogy az anyagi és az erkölcsi kopás, a divat, vagy akár a dolgozók előre nem látható munkahelyváltogatása következtében mennyit kellett egy-egy időszakra eleve számításba venni.

Mindezekkel tisztában kell lenni, amikor csak egyetlen időszak nyereségalakulását kívánjuk felhasználni a vállalati gazdálkodás hatékonyságának a megítélésére. A nyereségalakulásból kiindulva a részletes elemzés irányát nem lehet előre egyértelműen megszabni, annál kevésbé, mivel ezt a szakma jellege, a vállalat konkrét helyzete és problémái döntenek el.

Népgazdasági és vállalati célok

A nyereségérdekeltség csak egyik, bár feltétlenül lényeges eleme a vállalati célok rendszerének. Az állam szempontjából az állami vállalatok jövedelemszabályozási rendszere — a vállalatok nyereségérdekeltsége — eszköz a kitűzött népgazdasági feladatok megvalósítására.

Első ízben az 1968. évi népgazdasági terv tartalmazza együtt és egymással összehangoltan a gazdaságfejlesztési célokat és a szabályozás fő elemeit. Ezek a feladatok nemcsak a fejlődés iránya, hanem a vállalati tevékenység megítélése szempontjából is hasznosak. A népgazdasági terv legfontosabb általános jellegű céljai közé tartozik a *gazdasági fejlődés — nemzetijövedelem-növekedés* — meghatározott üteme. Ehhez a népgazdasági célhoz kapcsolódik a vállalatok érdekeltsége a termelés növelésében és a vállalati jövedelemszabályozás rendszere.

Fontos népgazdasági cél a *gazdasági egyensúly* megvalósítása is, különösen a fogyasztás és a felhalmozás, a kereslet és a kínálat, az export és az import, valamint a nemzetközi fizetési mérleg egyensúlya. A belső

piacok nyugalma jelzi az igények kielégítését. Vállalati nézőpontból ez csak a részletekből kiindulva vizsgálható. Minden vállalat számára fontos a vevőkör megtartása és piaci kapcsolatainak, befolyásának állandó fejlesztése. A vállalat szakmai tevékenységétől, helyzetétől függ értékesítési lehetősége. A rendelésállomány, a kapacitáskihasználás, a készletek és hiánycikkek, a bankhitelek és bankbetétek alakulásából megfigyelhető a piaci egyensúly vagy egyensúlyzavar.

A vizsgálat általában nem korlátozódhat csupán egy vállalat értékelésére. Monopólium esetében egyetlen vállalat felelős az igények kielégítéséért, oligopol vagy ennél is szélesebb termelői versenyhelyzetben a termelők együttes megítélésére is szükség van. Az iparvállalat megítéléséhez az értékesítő kereskedelem véleménye mellett a végső fogyasztók értékelése sem nélkülözhető. A kereskedelem, sajátos érdekei miatt, nem lehet objektív. A végső fogyasztók száma azonban rendszerint nagy, igényeik, szakmai felkészültségük különbözőek stb., mindez akadályozza állásfoglalásuk figyelembevételét.

Az egyensúlyzavar tükröződhet az *áralakulásban* is, amennyiben erre az árforma lehetőséget ad. Némely esetben nem is közvetlenül ott, ahol az egyensúlyzavar keletkezett, hanem ahol a szabadabb árforma érvényesülése erre lehetőséget ad.

Az állami vállalatok hatnak a belföldi piacra a *vásárlóerő* alakításával is. A vállalat munkaügyi helyzetéről és a vállalat által befolyásolt vásárlóerő-kibocsátásról különösen a létszám, a munkaidő, a munkabérek, a nyereségalakulás, a termelés, a termelékenység, a munkakörülmények, a vállalati légkör, a szociális, kulturális, lakásügyi, oktatási és egyéb vállalati körülmények együttes megítélése ad képet. A vállalat egész gazdálkodásának megítélése a legközvetlenebbül érinti a vállalati kollektívát, minden egyes dolgozót. Ebből a szempontból — a szakszervezeten kívül — a vállalat telephelye szerinti tanács, sőt gyakran a munkaerő-fluktuációban érintett más vállalatok véleménye is fontos lehet.

Sok esetben a *nemzetközi piacokon* mérhető le, hogy milyen a vállalat felkészültsége, termelésének és termékeinek korszerűsége. A vállalatok exporttevékenységének megítélése önmagában is bonyolult feladat. Helyesen élt-e a vállalat külkapcsolataival, kellően kihasználta-e lehetőségeit (ezzel is segítve az ország fizetési mérlegének globális és relációk szerinti kedvezőbb alakítását)? A külkereskedelmi tevékenység és a belföldi piaci helyzet közötti kapcsolat is a mérlegelés tárgya lehet.

A vállalatok *fejlesztési elképzeléseinek* elbírálását érinti, hogy minden a jövőbe mutató vállalati döntés kockázati elemeket foglal magában. A megítélés egyik célja — a véletlen hatásokat, az előre felmérhetetlen váratlan tényezőket kikapcsolva — vizsgálni, hogy milyen mértékben tudta a vállalat megismerni, kikövetkeztetni a jövő tendenciáit a piacon, a kereslet mennyiségében, a választékban, az igényekben, a divatban, az árakban, a versenytársaknál és hogyan tudott felkészülni saját érdekeinek, szempontjainak az érvényesítésére. Egy másik feladat annak megítélése, hogyan illeszkedik be a vállalat fejlesztési elképzelése a népgazdasági fejlődés kereteibe. Mennyire előkészített a vállalati fejlesztés, a kutatás, a korszerűség, a versenyfeltételek, a termelési kapacitások és beruházások, a telephely megválasztása, a gyártási szervezet és technoló-

gia kialakítása, a vevőkör és a piaci kapcsolatok kiépítése, a jövedelmezőség, valamint a mindehhez szükséges vállalati saját pénzügyi források és állami kölcsön (hitel) szempontjából. Jelentősebb fejlesztések megítéléséhez ezért különböző szakemberek széles körű bevonására lehet szükség.

A megítélés mérési módszerei

Ahhoz, hogy a vállalatok gazdálkodásáról helyes és teljes kép bontakozzon ki, szükséges, hogy a vállalati megítélés rendszerbe foglalható, jellemző mutatókkal is alátámasztható legyen. Bármilyen rendszerezés és mutató csak közelítheti, csak sokféle torzítással tükrözheti a valóságot. Ezzel a kényszerűséggel azonban számolnunk kell. Ilyen feltételek mellett többféle módszer és segédeszköz kínálkozik a megítélés konkrétabb tételéhez.

A továbbiakban tehát nem valamiféle kötelező séma, előírt mutatórendszer kialakítása lebeg a szemünk előtt, hanem az olyan lehetőségeknek a felvillantása, amelyek megfoghatóbbá és mérhetőbbé teszik a vállalat tevékenységének a megítélését. A felhasználható mérési módszereket négy fő csoportban mint globális, elemző, összehasonlító és többmutatós (pontszám) megítélési módszereket foglaljuk össze.

A *globális* megítélés módszere a vállalat egészét a vállalat vagyónából vagy jövedelmezőségéből kiindulva értékeli. Az *elemző* módszer a megítélés alapjául vett legjellemzőbb összefüggésből, illetve ennek tényezőiből vezeti le és ítéli meg a vállalat helyzetét. Az *összehasonlító* módszer a korábbi helyzethez vagy más vállalatoknál, hasonló körülmények között kialakult színvonalhoz viszonyít. A *többmutatós* módszer oly módon foglalja össze a vállalat megítéléséhez figyelembe veendő jellemzőket mutatókba, hogy a kedvező (elfogadható) vagy az előnytelen mutatóalakulás alapján a vállalat tevékenységét mutatónként *pontszámokban* fejezi ki és ezeket összesítve értékeli a vállalat munkáját.

A gyakorlatban nem gondolunk arra, hogy valamelyik megítélési módszernek kizárólagos szerepe lehet a vállalati munka értékelésében. Valószínűleg nem is egyetlen módszer elemeire épül majd a megítélés, hanem *többféle módszer különböző elemeit együtt használják fel*. Több módszer párhuzamos alkalmazása esetleg szükségessé teszi az eredmények együttes mérlegelését és egybevetését.

Globális módszer

A megítélés globális módszere arra törekszik, hogy a vállalat egészét egyetlen mutatóban, egyetlen számban kifejezve értékelje. Vizsgálhatja a vállalat *vagyon*i helyzetét, *jövedelmezőségének* múltbeli és várható alakulását (tőkés viszonyok között a globális megítélés egyik módszerének szokták tekinteni a *tőzsdei* értékelést is) stb.

A vállalat vagyoni helyzetéből kiinduló megítélésnél kétirányú helyesbítésre kerülhet sor. Az egyik a *vállalati vagyon helyesebb értékelését* segíti elő. Az állóalapok eredeti értéke nem feltétlenül fejezi ki az erkölcsi kopás és a műszaki fejlődés szerint indokolt árat és az elszámolt értékcsökkenési leírás is eltérhet a tényleges elhasználódástól. A készle-

tek értékelése pedig eltérhet a piaci ártól és nem mindig felel meg a készletek állapotának. Hasonló jellegű problémák lehetnek más vagyontárgyakkal és vállalati kötelezettségekkel kapcsolatban.

A másik irányú helyesbítés a vállalat „láthatatlan vagyonát”: műszaki felkészültségét, piaci helyzetét veszi figyelembe és kísérli meg számokban kifejezni. A vállalat „láthatatlan vagyona” a kollektíva jó együttműködése, szakmai-gazdasági képzettsége, találmányossága és kezdeményezőképessége, ami kifejezésre szokott jutni a piacon a vállalat iránti bizalomban, termékei keresettségében. Tőkés viszonyok között a „láthatatlan vagyon” mögött nem mindig áll reális teljesítmény. A „goodwill” alakulásában nagy szerepe van az ügyes hírverésnek, a hangzatos reklámnak és a propagandának is.

A vállalati jövedelmezőség megítélésénél kézenfekvő az *elmúlt 3—5 év nyereségalakulásának* a vizsgálata. Meg kell állapítani, hogy a nyereség növekvő, állandó vagy csökkenő irányzatot mutat. Ezt általában valamihez (az árbevételhez, a lekötött eszközök értékéhez) viszonyítva ítélik meg. Hosszabb időszaknál természetesen az összehasonlítást megnehezítő, zavaró tényezők kiküszöbölésére is szükség van. Ehhez kapcsolódó módszer a *várható nyereség* becslése a következő néhány évre. Feltételezi a várható értékesítési lehetőségek és költségalakulás megítélését, tehát hogy a vállalat várható termelési-technikai és piaci helyzete — és mindennek a nyereségre gyakorolt hatása — becsülhető, számokban kifejezhető. A múlt és a jövő alapján lehet bizonyos mértékig arra következtetni, hogy a vállalat fellendülő vagy visszafejlődő szakaszban van-e, mennyire jövedelmező más vállalathoz képest stb.

Mindkét módszer nagyon általános és felületes ahhoz, hogy megalapozott képet adjon a vállalat helyzetének értékeléséhez. Mégis két olyan elem szerepel a globális megítélési módszerben, amely megfontolást érdemel. Az egyik, hogy végső soron *a vállalatok vagyoni helyzete és jövedelmezősége az a két mutató, amelyben a legátfogóbban jut kifejezésre a vállalat helyzete*. A másik szempont arra utal, hogy a jelen megítélésében csak *hosszabb távon vissza- és előrepillantva* lehet viszonylag helyesen eligazodni.

A teljesség kedvéért itt említhető meg az ún. *tőzsdei* értékelés módszere. Olyan tőkésvállalatoknál, amelyek részvényeit jegyzik és vásárolni lehet a tőzsdén, az értékpapírok napi árfolyamértékének a névértékhez történő viszonyításból szoktak következtetést levonni a vállalat helyzetének megítéléséhez. De mivel a tőzsdei árfolyam és az árfolyamot befolyásoló vállalati osztalék sokféle — gyakran spekulatív — hatás és megfontolás alapján alakul ki, ezért a tőkés irodalomban is vitatják az ilyen megítélés megalapozottságát.*

Elemző módszer

Az elemző módszer alapja, hogy valamely lényeges, átfogó jelenségből, illetve jellemző mutatóból halad a tényezők, a részletek felé. A módszer sikerének egyik előfeltétele, hogy a tényezők köre zárt legyen, tehát

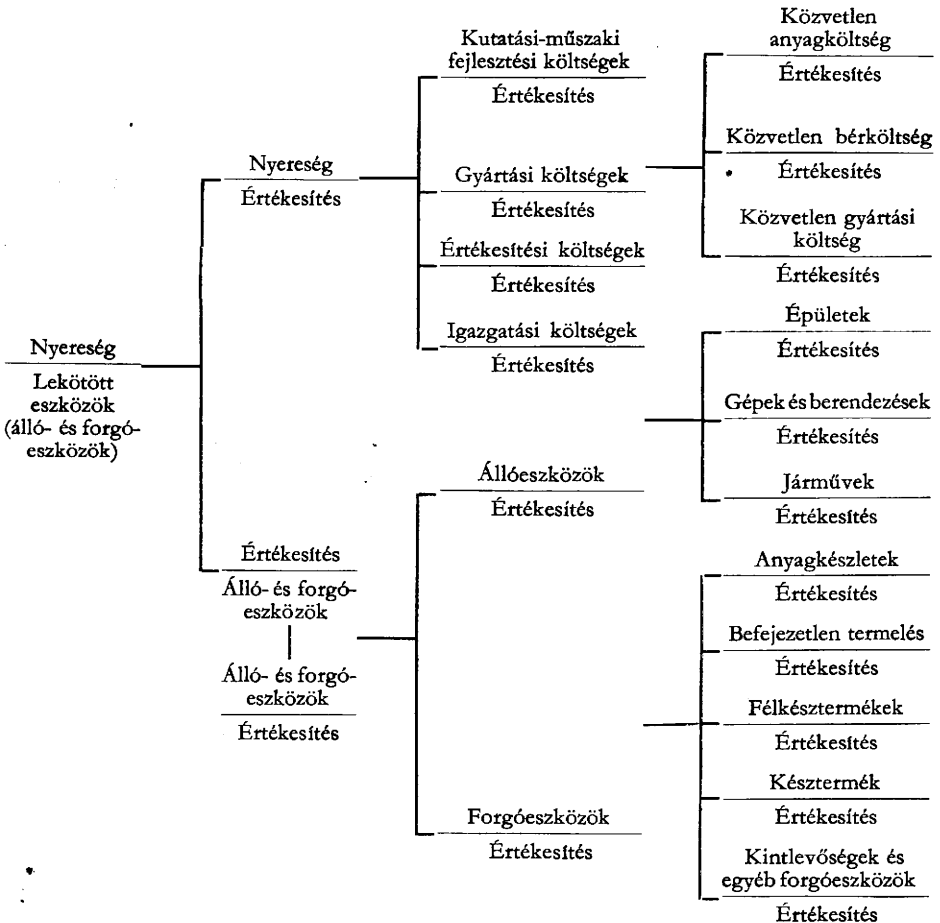
* Lásd például Mellerowicz, K.: *Der Wert der Unternehmung als Ganzes* (Essen, 1952. 153. l.).

ne maradjon olyan rés, ahol lényeges hatások figyelembevétele elszikkadhat. Egy másik feltétel, hogy legyen egyszerű, könnyen kezelhető. Bonyolult elemzések nem töltik be a kívánt célt, nem növelik a gazdasági tisztánlátást. További feltétel az elemzés gondolatmenetének következtessége. Ez egyrészt azt jelenti, hogy egy-egy jelenséget különböző időszakokban, különböző feltételek között ugyanolyan módon bontson fel elemeire, biztosítva az elemzések közötti kapcsolatot. A következtesség másrészt azt is jelenti, hogy az eltérő tényezők mindegyikét rendre vegye sorra és az egyes tényezőket lépésenként bontsa fel a végső okok felé. Ehhez kapcsolódik, hogy az elemzés ne legyen olyan részletekbe menő, munkaigényes, amely már gazdaságtalan. Ezt biztosítja, ha az elemzés a lényegre koncentrálnak.

A vállalati gazdálkodás hatékonyságának egyik jellemző és viszonylag nagyon átfogó mutatója a nyereségalakulás, illetve az árképzésnél,

1. sz. ábra

A vállalati nyereségből kiinduló elemzés főbb mutatói



termelési ár típusú áraink kialakításánál alkalmazott *rentabilitási ráta*. A rentabilitás a lekötött eszközök egységére vonatkoztatott nyereség mutatója voltaképpen két tényező — a jövedelmezőség és az eszközök forgási sebessége (pontosabban reciproka: a vállalati eszközigenyesség) — szorzata. A tényezők elemeire irányuló vizsgálat abból indul ki, hogy különálló ható okokra bontja a jövedelmezőséget és a forgási sebességet (1. sz. ábra). Ilyen összetett mutatókat persze különböző szempontok szerint többféle módon lehet alkotni a tényezőkre bontani. Néhány ilyen lehetőségéről lesz a továbbiakban szó.

A *jövedelmezőség* — általában az értékesített termékek és teljesítmények egységére számított vállalati nyereség — sokféle elemzési iránya közül néhány hasznosan járulhat hozzá a vállalat tevékenységének megítéléséhez. Az egyik elemzési irány arra ad választ, hogy az értékesített választékon belül melyik *termékcsoport, illetve termék* milyen mértékben járult hozzá a jövedelmezőség alakulásához. Az ilyen irányú elemzéshez kapcsolódó kérdések például a következők: Melyek a kisebb és a nagyobb jövedelmezőségű termékek? Mennyiben tulajdonítható a kialakult választékösszetétel a piac igényeinek és mennyiben a vállalat termelési adottságainak? Növelhető-e a vállalat aktív piaci szerepe a nagyobb jövedelmezőség céljából s ehhez milyen gyártási feltételek, szervezési intézkedések, ellátási problémák stb. várnak megoldásra?

A jövedelmezőség elemezhető továbbá a vállalatban belüli *termelési folyamat* rendjében költséghelyek és költségcsoportok szerint mint gyártási (gyárak, üzemek, műhelyek), értékesítési, kutatási, igazgatási stb. költségek, illetve az értékesítéshez viszonyított költséghányadok alapján. Az így kialakuló arányok a vállalatban belüli tevékenységek jelentőségét és a tevékenységek jövedelemalakító szerepét fejezik ki.

A jövedelmezőség megítélésénél bevált a *költséghányadok* alapján történő elemzés, amikor az értékesítéshez viszonyítják az egyes költség-nemeket. A költséghányadokból kiinduló elemzés rendszerint csak az első lépés a termelési költségek és a költségalakulást befolyásoló tényezők vizsgálatához.

A jövedelmezőség alakulása a mennyiségi hatásokon kívül az *ár-
változások* hatását is tartalmazza. Ebben az értékesített termékek, illetve a vásárolt anyagok és igénybe vett szolgáltatások ármódosulása játszik szerepet. Az áremelkedések és -csökkenések lehetnek egyirányúak vagy egymástól eltérőek. Hatásuk a jövedelmezőségre lehet kompenzáló vagy erősítő, a nyereséget növelhetik vagy csökkenthetik. Az árváltozásokban együtt jelentkeznek azok a hatások, amelyek inkább a vállalati gazdálkodásnak tulajdoníthatók és amelyek a vállalatban kívüli körülmények, a népgazdasági feltételek oldaláról lecsapódnak. Az ár például változhat, mert a népgazdaságban az egész árszínvonal elmozdul, a monetáris feltételek megváltoznak. Módosulhat, ha a kereslet nő vagy csökken az adott cikk iránt, amelynél azonban rendszerint nehezen dönthető el, hogy ez mennyiben tulajdonítható a vállalatnak, s mennyiben vállalatban kívüli adottságoknak. A nemzetközi árké alakulásában viszonylag kicsi a vállalat szerepe, a belső áraknál — különösen monopolhelyzetben vagy szabad árak esetén — a vállalati befolyás sokkal egyértelműbb. A vizsgálatnak itt arra kell kiterjednie, hogy a vállalat mennyire tudott alkalmazkodni a körülmények változásához és mit tett, hogy azokat a

számára kedvezőbb irányba alakítsa; mi a beszerzési és az értékesítési árakra épülő ároló közgazdasági tartalma.

A jövedelmezőséget a *termelési tényezők* is alakítják. A létszám, a munkaidő, a termelékenységalakulás, az állóeszközök extenzív és intenzív kihasználása, az anyagfajta és az anyagkihozatal alakulása hat a teljes termelésre, a nettó (anyagmentes) termelési értékre és természetesen a jövedelmezőségre. Az ilyen irányú elemzések azonban már kapcsolódnak a forgási sebességgel kapcsolatos vizsgálódásokhoz is.

Az eszközök *forgási sebessége*, az értékesítéshez viszonyított eszközlektetés alakulása külön-külön vizsgálható a vállalati állóeszközök és forgóeszközök egyes csoportjaira. A helyes megítéléshez azonban nem hanyagolhatók el az egymásrahatások. Például, hogy a gyártási mód, az üzemek és műhelyek szervezettsége, az értékesítés és a beszerzés rendszere hogyan hat a forgóeszközlektetésre, illetve a forgóeszközigény kedvezőbb alakítása végett mennyire célszerű módosítani a választékot, növelni a sorozatnagyságot, átszervezni a termelési folyamatot.

A lekötött eszközök megítélésének a lehetőségei nem olyan változatosak, mint a költségeké. Az *állóeszközök* jellegzetes csoportjai szerint az állóeszközök nettó értékéből számított forgásisebesség-mutatók a termelésben részvevő és a termelésen kívüli, különböző célú állóeszközök arányairól adnak tájékoztatást. Az épületek, a gépek, az erőátviteli és egyéb termelőberendezések, az egyéb (például irodai) berendezések, a járművek, a folyamatban levő beruházások stb. szerinti forgásisebesség-mutatók alakulásából az eszközlektetés kedvező vagy kedvezőtlen alakulására, valamint ennek okaira lehet következtetni. Ehhez kapcsolódhat, különösen gépeknél és termelőberendezéseknél, az állóeszközcsoporthoz szerinti elemzés, amelyből érzékelhető például az eszközök korának és teljesítőképességének az összefüggése. A termelési kapacitás alakulásának a megítéléséhez nemcsak a már korábban említett kapacitásvizsgálatok hasznosak, hanem annak elemzése is, hogy a használaton kívüli állóeszközök és a folyamatban levő beruházások miképpen hatnak a forgási sebességre.

A *forgóeszközök* forgási sebességének elemzése az anyagkészletek, a tartalékalkatrészek, a fogyóeszközök, a befejezetlen termelés, a félkész- és késztermékek, a kereskedelmi áruk, valamint a kintlevőségek szerint történhet. Bizonyos fontosabb eszközcsoporthoz — így a jellegzetesebb alapanyagoknál, késztermékeknél — a cikkenkénti, a cikksoporthoz szerinti megítélés is hasznos lehet.

Az álló- és forgóeszközök megítéléséhez kapcsolódik a vállalat *pénzügyi lehetőségeinek* a vizsgálata. Az állóeszközöknél az elemzés egyik iránya a realizálódó nyereséghez kapcsolódva a vállalat *beruházási lehetőségeinek*, rövid és középlejártú bankhiteliek igénybevételének, illetve a felvett hitelek törlesztésének a megítélése. Ezekből a vállalat fejlesztési-bővítési lehetőségeire, mértékére és irányára lehet következtetni. Az elemzés másik iránya az állóeszközök kora, állapota, a *szinttartási-felújítási* lehetőségek és igények egybevetése. A forgóeszközök megítéléséhez tartozik, hogy az egyes készletelemeknél milyen a *mobilitás* foka, pontosabban a keresettség és az immobilitás szélső határai között a készletek mennyire szükségesek és használhatók.

Összehasonlító módszerek

A megítélés további módszere az összehasonlítás. Az összehasonlítás alapvető irányai a tervhez, normához vagy más szinthez való mérés, a dinamikus (időbeli) összehasonlítás, a szakmai színvonalhoz történő viszonyítás. Természetesen más összehasonlítási lehetőségek is vannak, így a többi között az említett alapváltozatok kombinációi.

A *tervhez* való mérés a megítélésnek tervgazdálkodásunk kezdete óta alkalmazott módszere. Mivel a gazdasági reform után a vállalatok nem kapnak — központian előírt, kötelező — tervutasításokat, így a tervhez való mérés más jelentőséget kapott. A tervhez való mérés ma már a *vállalat belügye*. A vállalatok továbbra is kidolgozzák terveiket, elsősorban saját maguk számára. Ezek a tervek a vállalati elhatározások megvalósításának részleteiben is kidolgozott, a sokoldalú hatásokat összefoglaló és koordináló, bizonyos időszakra vonatkozó akcióprogramok. Minden terv bizonyos mennyiségi (termelési, értékesítési, piaci) célok és gazdálkodási-hatékonysági szintek, normák együttese. Az eszközöknek és megvalósítási módoknak olyan rendszere, amely elősegíti a tervben foglalt célok elérését. A tervhez való méréskor vizsgálják e kitzűzött célok, szintek elérését, a gazdálkodás hatékonysági normáinak a betartását.

A tervhez való mérés annyiban használható fel a vállalatok helyesebb megítéléséhez, amennyiben a tervek *gazdaságilag megalapozott* szintek, normák elérését tűzik ki célul. Így a normához való viszonyítás egyben segíti az elért hatékonysági szint megítélését is. A normáktól való eltérés a kitzűzött hatékonysági mértéket meghaladó teljesítményt, vagy a kívánatos szintet csak megközelítő, attól elmaradó színvonalat jelez. Annak elbírálása, hogy melyek legyenek a megítélésnél számításba jövő normatív, illetve szintmutatók, elsősorban a szakmai sajátosságok alapulvételével történhet meg.

A *dinamikus, az időbeli összehasonlítással* a vállalat fejlődése ítélni lehet meg, a már megtett út tekinthető át. Az időbeli összehasonlítás a vállalat eddig elért eredményeihez méri, korábbi időszakok teljesítményeivel veti egybe az elbírálás alapjául vett időszak vállalati munkáját. A megítélés alapja az egyes időszakok adatainak összehasonlítása és a fejlődés irányzatának tisztázása. Mennyire egyértelmű trend vehető ki; az irányzat gyorsuló vagy lassuló, fejlődő vagy visszaeső, egyenletes vagy ingadozó? Továbbá, hogy ez milyen okoknak tulajdonítható? Milyen mértékben tulajdonítható az észlelt trend a gazdasági élet általános menetének, mennyiben sajátos szakmai, piaci tényezőknek, állami szabályozók és szelektív eszközök hatásának, milyen szerepet játszott a kedvező vagy kedvezőtlen irányzat kialakulásában a vállalat vezetési színvonala, a kollektíva tevékenysége?

Hosszabb idősorok képzésénél, különböző időszakok teljesítményeinek egybevetésénél nem könnyű megteremteni az összehasonlíthatóság előfeltételeit, kiválasztani azokat a jellemzőket, amelyek egymással összehasonlíthatók és a fejlődést átfogóan bemutatni képesek. A gazdasági mechanizmus reformjának bevezetésével az induláskor alapvetően megváltoztak a gazdálkodás és az irányítás feltételei. Ez magával hozza,

hogy a reform első évének eredményei nehezen hasonlíthatók, mérhetőkhöz korábbi időszakokhoz.

A szakmán belüli összehasonlítás célja a vállalat helyzetének tisztázása más vállalatok, a szakma fejlettségi szintjéhez képest. Abból a feltételezésből indul ki, hogy még a legfejlettebbeknek is van mit egymástól tanulni. A megítélés alapja az azonos tevékenységek, a hasonló vállalatok összehasonlítható adatainak egybevetése. Módszere a vállalati teljesítmények, jellemzők viszonyítása az iparág, a versenytársak eredményeihez. Az összehasonlítás megmaradhat nemzeti keretekben, de történhet nemzetközi méretekben is. Célja a vállalat által képviselt gazdasági színvonal tisztázása egy csoporton belül (iparág, versenytársak). Történhet egyrészt nemzeti méretekben a vállalat saját mutatóinak, jellemzőinek viszonyításával az iparág átlagához, továbbá a szélső értékeihez — a legkedvezőbb és a legkedvezőtlenebb szinten állókhoz —, valamint a csoporton belül kialakított rangsorban a vállalat sorrend szerinti helyének meghatározásával. Az összehasonlítás másik módja a „világszínvonalhoz” való mérés: a vállalat fejlettségének, az elmaradottság mértékének megállapítása a legfejlettebbhez, illetve a valósan elérhető fejlettségi szinten állókhoz képest. A két módszer egybeeshet, sőt kívánatos, hogy egybeessen. Ha ugyanis a vállalat piaci versenytárs lehet a legfejlettebbek között is, ha a „világszínvonalhoz” képest helyezése nem túl távoli, akkor ez azt mutatja, hogy a vállalat eredményei a világ élvonalától nincsenek túl messze.

A vállalat helyzete nemcsak rangsor kérdése, hanem kifejeződik a vállalat szakmai súlyában is. A vállalat súlyáról, gazdasági szerepéről, befolyásáról hozzávetőleges tájékoztatást ad a vállalat piaci részesedése a nemzeti és nemzetközi piacon, a szakmai termékgazdasághoz viszonyított termelése, illetve értékesítése.

A dinamikus és a szakmai megítélés módszere kombinálható. A vállalat saját fejlődési üteme hozzámérhető a belföldi versenytársak, illetve a világszínvonal fejlődési dinamikájához. Ebből kitűnik, hogy a vállalatnak a múlthoz képest mennyiben változott a helyzete, a piaci részesedése, a szakmai jelentősége a hazai és nemzetközi piacon, továbbá mennyire sikerült elmaradását behozni a világméretű versenyben.

Az elmúlt évtizedekben a közgazdasági összehasonlítások elmélete és gyakorlata gyors ütemben fejlődött. Az árindexek problémáinak, az összehasonlíthatóság feltételeinek és mutatórendszerének a feltárása segítette a módszertan kialakítását.

A szocialista országokban a figyelmet elsősorban a népgazdasági, az iparági méretű összehasonlítási problémákra irányították. Az egyik feladat a tervteljesítés mérésének és az egyes időszakok (három-öt-hétéves tervperiódusok) közötti összehasonlítás feltételeinek a megteremtése volt. A szocialista országok közötti tervkoordinálás, a munkamegosztás tudományos megalapozása, az ún. saját árbázissal összefüggő elméleti munkák az összehasonlítások módszertanának más aspektusból való fejlődését segítették. A vállalati méretű megítélés szempontjából a nemzetközi összehasonlítások közül elsősorban az árakra, a termelési költségekre, valamint a munka termelékenységére vonatkozó összehasonlí-

tások emelkednek ki. E módszerek és eredmények ismertek,* ezért inkább néhány viszonylag kevésbé ismert tőkés vállalatközi összehasonlításról érdemes szólni.

A tőkésvállalatok igyekeznek eltitkolni helyzetüket, módszereiket a külső szem előtt. Különösen vonatkozik ez a versenytársakra. Érdekük azonban, hogy — „valamit valamiért” — kölcsönösen közöljék, összehasonlítsák gazdálkodásuk néhány jellemző mutatóját. A tőkésvállalatok közötti összehasonlítás egyik indítóoka, hogy mindenkitől és mindenütt lehet *tanulni*; másik rugója, hogy a versenytársak adatai tükrében a tőkésvállalat könnyebben tudja *megítélni saját helyzetét*. Némelykor az összehasonlítás a termelési profilok, a *piac felosztásának* egyik segédeszközévé válhat.

A tőkésvállalati adatok egymás közötti elemzését megnehezíti, hogy az elszámolási rendszer nem azonos, a vállalati adatok ezért nem is összehasonlíthatók egymással. A Közös Piac keretében sok szakmai vállalatközi bizottság alakult. Ezek a bizottságok, több-kevesebb sikerrel, igyekeztek összehangolni a vállalati metodikát és áthidalni az egyes országok eltérő előírásaiból, sajátosságaiból fakadó különbségeket.**

Az egyik vállalatközi összehasonlítási módszer néhány fontos és jellegzetes vállalati *hatékonysági mutató* egymás mellé állítása. Ezt a módszert különösen a szakmai érdekképviselteken belüli üzemgazdasági-statisztikai osztályok alkalmazzák.*** A mutatók köre változó: bizonyos szakmákban csak néhány természetes termelési-termelékenységi mutatóra terjed ki. Sok szakmában a vállalatok termelési és értékesítési tevékenységét jellemző természetes és értékmutatók széles körét havonta és negyedévenként hasonlítják össze egymással. Minden vállalat megkapja saját és az összes résztvevő vállalat adatát. A szakmán belüli verseny élességétől, a vállalatok egymás közötti kapcsolatától is függ, hogy az összehasonlításnál az egyes vállalatok adatai saját nevükön, vagy a felismerést megnehezítő módon szerepelnek.

Egy másik vállalatközi összehasonlítási módszer az 1. sz. ábrán korábban bemutatott *nyereség/lekötött eszközök* mutatójából és a hozzá kapcsolódó *jövedelmezőségi és forgássebesség*-mutatókból, illetve ezek további részletezéséből indul ki.**** A megítélés alapja, hogy az azonos szakmába tartozó vállalatok azonos metodikával képzett megfelelő mutatóit rendszeresen összehasonlítják. A vállalatokat az összehasonlításnál — a titoktartás miatt — számmal vagy betűvel jelölik, a kiszámított

* Lásd például *Sóky Dezső*: A nemzeti jövedelem nemzetközi összemérésének főbb problémái (Akadémiai Kiadó, 1962.), *Csikós-Nagy Béla*: Szocialista árelmélet és árpolitika (Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1966.), *Drechster László*: Árváltozások mérése (Akadémiai Kiadó, 1962.) és Értékbeni mutatószámok nemzetközi összehasonlításának módszertana (Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1966.), *Román Zoltán*: Nemzetközi összehasonlítások az iparban. Módszerek és források (Az MTA Ipargazdaságtani Kutatócsoportja. 4. sz. Ipargazdasági Tájékoztató. 1968. szeptember) stb.

** A Montánunio például „Tanulmányi Bizottságok” szervezésével segítette elő az összehasonlítási előfeltételek megteremtését. A szénbányászatban a „Költségek és Árbevétel” elnevezésű munkacsoport 1953 óta folyamatosan dolgozta ki a költségek, tevékenységek és teljesítmények számbavételének és összehasonlításának egységes metodikáját. A Közös Piac elektrotechnikai ipara az önköltségszámítás és a költségelszámolás egységes rendszerét dolgozta ki. Ennek során elemezték azokat a nemzeti sajátosságokból (adóügyi, bérügyi, pénzügyi, szociálpolitikai stb. előírásokból) adódó eltéréseket, amelyek miatt különböznek egymástól a nyugat-európai tőkésországok vállalati elszámolásai és gazdasági mutatói.

*** Módszertani publikációi és több évtizedes gyakorlati tapasztalatai révén közismertek a nyugatnémet gépipari érdekképviselő (VDMA-Verein Deutscher Maschinenbauanstalten) tagvállalatok közötti statisztikai összehasonlításai és elemzései.

**** Ingham H. tájékoztatója alapján a Centre for Interfirm Comparison Ltd., London tevékenységéről.

adatokat nem az eredeti összegben, hanem százalékban, hányados jellegű mutatók formájában közlik. A táblázatból az összes vállalat megítélheti saját helyzetét a többihez képest. Minden mutatónál egyenként kitapinthatja gyengeségeit, ahol javíthat gazdálkodásán, és erős oldalait, ahol az átlaghoz vagy a többi vállalathoz képest kedvezőbb helyzetre tett szert. A mutatószámok belső összefüggései és további elemzése alapján az összehasonlítás vállalati intézkedéseket tesz lehetővé.

A vállalatközi összehasonlítás egy további módszere bizonyos *alapvető gyártási fázisok, termékek, technológiák műszaki-gazdasági adatainak* (különösen termelékenységi és gyártási költségadatainak) az elemzésére irányul. A nagyobb termelékenységgel, alacsonyabb költséggel termelő vállalatok munka- és üzemszervezési módszerei figyelmeztetik a többieket arra, hogy hol lehet megtakarítást elérni.

A termékekre, gyártási fázisokra kiterjedő összehasonlítást* felhasználják az ugyanabba a szakmába tartozó tőkésvállalatok között a *profilok és a piac megosztásának* előkészítéséhez is. Minden tőkésvállalat arra törekszik, hogy a saját adottságai szerint legtöbb nyereséget hozó termékeket gyártsa. A Montánunió keretében ennél még tovább is léptek. A szénbányák közötti integrációban az individuális költségek összehasonlítása, a termelési feltételek megítélése alapján határozták el bizonyos viszonylag gazdaságtalan belga szénbányák bezárását, más bányáknál és üzemekben a termelés csökkentését. A közösségbe tartozó vállalatok profitjuk meghatározott részét kiegyenlítő kasszába fizették be és ebből kártalanították a termelészűkítésben hátrányosan érintett tőkéseket.

Többmutatós (pontszám) módszer

Ez a módszer abból indul ki, hogy a vállalat megítéléséhez, helyzetének, fejlődésének, szakmán belüli és a nemzetközi színvonal keretében elért helyének megállapításához egész sor jellemző mutatóra, különböző kritériumok megvizsgálására van szükség. A módszernek három fő csomópontja van: *ki végezze az elemzést, milyen megítélési jellemzők (kritériumok, mutatók) alapján és a megítéléshez a sokféle jellemzőből hogyan alakítható ki valamiféle átfogó értékelés.*

Az elemzést végezheti a vállalat saját vezetősége, az elemzés alapja lehet az *önvizsgálat*. Egy másik módszer, amikor a vállalat *külső szakértőt* kér fel. Persze a két módszer kombinálható is.

A tőkésvállalatok számára az ún. önvizsgálathoz a termelékenységi intézetek kérdőívei, módszertana nyújt segítséget. Ezekben módszeres egymásutánban felsorolják azokat a teszt-kérdéseket, amely megválaszolása után a vállalat vezetősége önerejéből is felülbíráhatja az egész vállalat hatékonyságát, majd pedig egy-egy nem kielégítő módon vagy gyengén működő szakterület működési hibáit.**

* A módszertan kidolgozását l.: *Mathieu J.: Überbetrieblicher Vergleich von Fertigungsverfahren. Forschungsinstitut für Rationalisierung.* (Aachen, 1957.)

** Ilyen elemzési szempontok gyűjteményét adták közre a francia és az angol népgazdasági tervezéssel foglalkozó intézetek is. Szakmától független átfogó jellegű a francia kiadvány: *Guide pour l'établissement d'un diagnostic d'entreprise - Entreprises industrielles.* Ministère des Finances et des Affaires Economiques (Paris, é. n.). Szakmai, gépipari irányú egy angol kiadvány: *Higher Productivity in Machine Tools - NEDO Economic Development Committee for Machine Tools* (London, 1966.). Ez utóbbit magyarul ismerteti A versenyképes vállalat (Angliai tapasztalatok) című kiadványban az MTA Ipargazdaságtani Kutatócsoportja. (Budapest, 1968. 56. és köv. 1.)

A tőkésvállalatok körében a vállalati megítélés egy másik formája, amikor szakértő irodák nagy üzemi és vezetési gyakorlattal rendelkező munkatársai mondanak arról véleményt, melyek a vállalat gyenge pontjai. A részletes elemzést a speciális témában jártas szaktanácsadók, szervező irodák végzik. Sok tőkésvállalat állandó külső tanácsadókat foglalkoztat, akiktől általános tájékoztatást és szükség esetén konkrét segítséget vár helyzetének jobb megítéléséhez. Az ilyen jellegű megítélés alapja a szakértők, tanácsadók széles körű tudományos ismeretei és nem utolsósorban más vállalatoknál gyűjtött tapasztalatai.

A vállalati megítéléshez felhasználható mutatók köre nagyon széles. A mutatók egyik része ugyanis *szakmai jellegű*. A kör újabb és újabb szakmák, gyártási módok, technológiák, gyártó berendezések és vezetési módszerek kialakulásával állandóan bővül. Másik része pedig az *általános jellegű mutatók* köre az elemzési és összehasonlítási módszerek fejlődése miatt tágul. Eddig kevés kísérlet történt a mutatók összefoglaló rendszerezésére. Az egyik tőkés üzemgazdaságtani összeállításban* 105 általános ipari hatékonysági mutató szerepel. Ezek a vállalat jellegének (munkaügyi, pénzügyi, állóeszköz- és készletgazdálkodásának, szervezeti felépítésének), hatékonyságának (költségeinek és teljesítményeinek, termelékenységének) és jövedelmezőségének a jellemzésére törekszenek.

Bizonyos gazdasági összefüggések, a mutatók alakulásának *rendszeres* figyelemmel kísérése már önmagában is elősegíti a megítélést. Elképzelhető azonban olyan megoldás is, amely a megítéléshez az egyes mutatókból *összevont képet* kíván kialakítani. Különböző jellegű mutatók, eltérő kritériumok eredményei közvetlenül nem összegezhetők. Ezt hidalhatja át, ha minden mutató kedvező vagy kedvezőtlenebb színvonalát külön-külön értékeli. A módszer lényege, hogy az egyes mutatók alakulásának reálisan várható tartományára, meghatározott tartományi szakaszaira pontszámokban kifejezett minőségi értékelést állapítanak meg.

Érzékeltetésül vegyük a következő példát. Nyilvánvaló érdek, hogy a termelésnövekedés növekvő termelékenységgel párosuljon. Pontszámokban kifejezve elképzelhető, hogy ha a termelésnövekedés mintegy 20%-ban tulajdonítható a vállalatnál a termelékenység növekedésének, akkor ezt 1 pontra értékeli, 20—40% között 2 pont, 40—60% között 3 pont, 60—80% között 4 pont és 80—100% között 5 pont értékűnek tekintik a vállalat teljesítményét. Ilyen módon közvetlenül összehasonlíthatók és „összegezhetők” különböző jellegű teljesítmények, vállalati erőfeszítések eredményei. Amennyiben valamelyik vállalati teljesítménynek, gazdálkodási eredménynek nagyobb jelentőséget, kiemelt szerepet kell tulajdonítani, úgy ez a megfelelő mutató pontszámának többszörös (1 $\frac{1}{2}$, 2, 2 $\frac{1}{2}$ -szeres) értékelésében juthat kifejezésre. A pontszámok összegezésével a vállalati teljesítmények összevont képe alakul ki a minimálisan és a maximálisan elérhető pontszám között. A pontszámok összegezésén alapuló összevont értékelési mutató — sokféle jellemzővel és azok elérésének tulajdonított erőfeszítés mérlegelt értékelésével — a vállalat komplex tevékenységének együttes megítélése alapján segítheti a vélemények kialakulását.

* Schulz-Mehrin O.: Betriebswirtschaftliche Kennzahlen als Mittel zur Betriebskontrolle und Betriebsführung. (Berlin, 1954. 21—24. 1.)

Néhány következtetés

A négyféle megítélési módszer és sokféle változata természetesen csak *technikai segédeszköz*nek tekinthető. Nem helyettesíti, legfeljebb segítheti a vállalatok megítélésének bonyolult, mutatórendszerbe nehezen beleszorítható, szükségszerűen szubjektív elemeket is tartalmazó feladatát, *nem menti fel a megítélést végző személyeket a gondos mérlegelés felelőssége alól.*

Az eddigiekből úgy tűnik, mintha a vállalati tevékenység értékelése és elbírálása a felügyeletet ellátó szerv által megkövetelt kényszerű feladat lenne. Valójában nemcsak a vállalatot irányító minisztérium számára fontos a megítélés. A vállalat vezetői és minden dolgozója számára is *megnyugtató*, ha egyszer egy évben szakavatott és objektív véleményt alakítanak ki a vállalat haladási irányáról, egész fejlődéséről, üzletpolitikájáról. A megítélés *hasznos* és *szükséges* az államnak mint tulajdonosnak, mint a társadalmi és a fogyasztói érdek képviselőjének, de legalább ennyire hasznos a vállalat egész kollektívája számára. Az önvizsgálattal reális tartalmat kap az a vállalaton belüli dialógus is, amelynek kiinduló pontja a vállalati megítélés. Erre alapozzák az újabb vállalati célokat és vállalaton belüli feladatokat, a dolgozók külön vállalásait és kezdeményezéseit, majd pedig a megítélés eszközei segítségével *megméri*k az elért teljesítményeket, eredményeket. Szélesebb áttekintés, távlat és összehasonlítási lehetőségek nyílnak a vállalatok számára a vállalati célok és a népgazdasági igények, a saját és a versenytársak tevékenysége, a piaci feladatok és a fejlesztési lehetőségek együttes megítéléséhez. Kívánatos lenne, hogy a vállalati gazdálkodás megítélése ne legyen „kampányfeladat”. Hiszen minden fontosabb vállalati döntéshez, az alternatívák közötti helyes választáshoz nem nélkülözhető az a gazdag tapasztalat, amely az érdemi elemzés és értékelés előkészítésekor összegeződik a vállalat helyzetéről, potenciális lehetőségeiről.

Az állami vállalatok gazdasági tevékenységének megítélésére először 1969 tavaszán kerül sor. Kívánatos lenne, hogy a megítélés szempontjáról már ez előtt *eszmecsere* bontakozzék ki és az első értékelések tapasztalatai hozzájáruljanak a *későbbiekben alkalmazandó elvek és a módszerek kialakításához.*

A termelési tényezők szerepe a termelékenység alakulásában

A termelékenységváltozás tényezőkre bontása a gazdasági vizsgálatok fontos területe. Ez a cikk módszertanilag annyiban tekinthető újszerűnek, hogy az (1) cikkben* ismertetett termelési függvény tényezőire mint főbb hatókokra vezeti vissza a magyar népgazdaságban és annak egyes ágazataiban az 1950-től 1966-ig terjedő időszakban végbement termelékenységváltozásokat.

A tágabb értelemben termelékenységi jellegűnek tekinthető mutatók két típusát fogjuk elemezni; a munkaidőegységre jutó termelés mutatóját [P/L], illetve a kihasznált berendezésegységre jutó termelés mutatóját [P/SB], továbbá kiegészítésként az állóeszközegységre jutó termelés [P/K] mutatóját is. [A zárójelben levő szimbólumok jelentése meg-egyezik az (1) cikkben alkalmazott jelölésekkel**.]

Cikkünkben először a termelékenységi mutatók tényleges változásait vizsgáljuk. A fejlődési tendenciák érzékeltetése céljából az egész vizsgált periódust két egyenlő szakaszra bontjuk (1950—58 és 1958—66), és azok összehasonlító elemzését is elvégezzük.

A továbbiakban ismertetjük a termelékenységváltozás tényezőkre bontása céljából javasolt függvényrendszert és annak főbb jellemzőit. Ezt követően elemezzük az egyes termelési tényezők szerepét a munkatermelékenység alakulásában, majd a technikai felszereltség és a berendezésegre jutó termelés összefüggésével foglalkozunk.

Végül vizsgáljuk a függvények tervezési alkalmazásának lehetőségeit és a kutatás további feladatait.

A termelékenység változása 1950-től 1966-ig

Az 1. számú táblázat az egységnyi munkaidőre, a kihasznált berendezésegységre, valamint az állóeszközegységre jutó termelés — (bruttó termelés vagy nemzeti jövedelem) — változási indexeit tünteti fel az 1950—1966-os időszak egészére.***

* Irodalomjegyzék a cikk végén.

** Vagyis P = az ipari ágakban a bruttó termelés, az iparon kívül és a népgazdaság egészére a nemzeti jövedelem volumenindexe; L = létszámindex (az iparban a munkaidőhossz változásával korrigálva); S = az átlagos műszakszám indexe; B = a termelőberendezések (termelő állóeszközök, üzemi ingatlanok nélkül) volumenindexe január 1-1 bruttó értékek alapján, összehasonlítható (1959. évi) áron; K = az állóeszközök volumenindexe január 1-1 bruttó értékek alapján összehasonlítható (1959. évi) áron.

*** A szóban forgó számítást a (2) tanulmányban közölt adatok, szakértői becslések, valamint a (3), (4), (5), (6) és (7) források felhasználásával végeztük el.

(Valamely mutató változási indexe azt fejezi ki, hogy a vizsgált időszakban hány százalékkal nőtt vagy csökkent a nagysága. 1950—66 között például a népgazdaságban a munka termelékenysége 215,4 százalékra emelkedett, a kihasznált berendezésegyeségre jutó termelés pedig 62,5 százalékra csökkent, az ennek megfelelő változási indexek pedig + 115,4 és — 37,5 százalékot tettek ki. A továbbiakban elemzésünk mindig a vizsgált mutatók %-os változására — növekedésére vagy csökkenésére — vonatkozik, még akkor is, ha ezt a bonyolult fogalmazások mellőzése miatt a szövegezésben nem mindig tudjuk érzékelteni.)

1. sz. táblázat

A munkatermelékenység, valamint a berendezés- és az állóeszközegységre jutó termelés változási indexei

Megnevezés	Munka- termelékeny- ség	Kihasznált berendezés- egységre jutó termelés	Állóeszköz- egységre jutó termelés
Népgazdaság	115,4	—37,5	8,8
Állami ipar	119,6	—12,3	9,8
Nehézipar bányászat nélkül	178,9	10,8	18,6
Gépipar	170,3	1,8	45,4
Vegyipar	286,7	29,5	7,4
Kohászat	135,3	5,0	—31,5
Villamosenergia-termelés	129,4	— 0,9	24,5
Építőanyag-ipar	195,2	—18,6	— 2,2
Bányászat	47,7	—67,4	—69,2
Könnyűipar	74,2	3,9	56,5
Élelmiszeripar	87,9	—27,0	68,3
Építőipar	89,8	—78,1	—64,4
Közlekedés és hírközlés	124,1	95,0	171,2
Kereskedelem	40,4	—36,2	—31,6
Mezőgazdaság	51,6	—76,7	—40,0

A munkatermelékenység az iparban a népgazdasági átlagnál némileg kedvezőbbben alakult. Hasonló a helyzet a kihasznált berendezésegyeségre, valamint az állóeszközegységre jutó termelés változási indexe tekintetében is.

Az egyes ipari ágazatok között igen jelentős volt a szóródás. Az átlagnál sokkal kisebb volt a termelékenység növekedési indexe a bányászatban, valamint a könnyű- és élelmiszeriparban, továbbá az átlagost nem sokkal meghaladó mértékű a villamosenergia-termelésben és a kohászatban. A termelékenység-növekedés szempontjából élenjáró ágazatokhoz sorolható a gépipar, az építőanyag-ipar, valamint a vegyipar.

Az iparon kívüli népgazdasági ágakban — elsősorban a kereskedelemben és mezőgazdaságban — kevésbé jók az eredmények. A termelékenység növekedési indexe az építőiparban is alacsonyabb volt a népgazdasági átlagnál. A régi nagyüzemi tradíciókkal rendelkező és magas eszközellátottságú közlekedésben és hírközlésben viszont kedvezőbb a

helyzet, nemcsak a termelékenységnövekedésben, amely itt az ipari átlagnál valamivel gyorsabb volt, hanem az eszkozegegségre jutó termelés szempontjából is.

A kihasznált *berendezésegységre jutó termelés* a legtöbb ágazatban, illetve népgazdasági és ipari átlagban is csökkent. Az iparban leginkább a bányászat, továbbá az élelmiszeripar és az építőanyag-ipar, valamint a villamosenergia-ipar mutatói voltak kedvezőtlenek. Viszont számottevően nőtt a kihasznált berendezésegységre jutó termelés a vegyiparban, illetve kismértékben a kohó- és gépiparban, sőt valamelyest a könnyűiparban is. Az iparon kívül a közlekedés és a hírközlés kivételével mindenütt igen nagymérvű csökkenés következett be.

Az *állóeszközegegségre jutó termelés* két okból tér el a kihasznált berendezésegységre jutó termeléstől: 1. a vizsgált időszakban változott (többnyire növekedett) a berendezések aránya az összes állóeszközökben; 2. fokozódott a berendezések extenzív kihasználása. Esetünkben mindkét tényező oly módon hatott, hogy az állóeszközegegségre jutó termelés kedvezőbben alakult, mint a kihasznált berendezésegységre jutó kibocsátás. E szabályszerűség alól csak két ágazat volt kivétel: a kohászat és a vegyipar.

*Számításaink szerint az állóeszközegegségre jutó termelés a népgazdaságban és az állami iparban a vizsgált 16 éves periódusban némileg emelkedett; az évi 0,5% körüli növekedés a mérési pontosság határain belül van. Ez azt mutatja, hogy a fejlődés vizsgált időszakára inkább konstans, mint emelkedő „tőkeefficiens” volt jellemző mind a népgazdaság egészére, mind az állami ipar tekintetében.**

Vizsgáljuk meg, mennyiben érvényesek a vázolt megállapítások a vizsgált 16 éves periódus első és második felére külön. A számszerű eredményeket a 2. sz. táblázat tartalmazza.

A *munkatermelékenység* 1958 után gyorsabban nőtt, mint az időszak első felében, népgazdasági szinten (a nemzeti jövedelem volumenindexének figyelembevételével) az ütemkülönbség majdnem másfélszeres. A népgazdasági ágak közül 1958 után csak az építőiparban volt alacsonyabb a termelékenység növekedési indexe, mint 1958 előtt.

Az állami iparban, főleg a nehézipari ágaknál, az összehasonlítást bizonyos mértékben zavarják a bruttó termelés alakulásának azok a sajátosságai, amelyeket (1) cikkünkben már említettünk. Ez az oka annak, hogy a 2. sz. táblázat adatai egy sor nehézipari ágban túlbecsülik a termelékenység 1958 előtti növekedési indexeit és viszonylag kedvezőtlenebbnek tüntetik fel azok 1958 utáni értékeit. Ennek ellenére a könnyű- és élelmiszeriparban, a villamosenergia-termelésben, valamint a bányászatban még a közölt adatok szerint is gyorsult a termelékenység növekedése. Ugyanez vonatkozik az állami ipar egészére is.

A kihasznált *berendezésegységre*, valamint az *állóeszközegegségre jutó termelés* esetében a munkatermelékenység alakulásával ellentétes tendencia figyelhető meg. Az időszak második felében népgazdasági szinten lényegesen nagyobb mértékben esett a kihasznált berendezésegységre jutó termelés, mint 1958 előtt (12,7% helyett 28,4%-kal), to-

* Iparunkra a „tőkeefficiens” ily tendenciáját tudomásunk szerint elsőnek Rác Jenő mutatta ki (lásd például (3)-at).

A munkatermelékenység, valamint a berendezés- és az állóeszközegységre jutó termelés változási indexei az 1950—58 és az 1958—60 közötti időszakokban

Megnevezés	Munkatermelékenység		A kihasznált berendezésegségre jutó termelés		Az állóeszközegységre jutó termelés	
	1958/50	1966/58	1958/50	1966/58	1958/50	1966/58
Népgazdaság	37,9	56,2	-12,7	-28,4	9,1	-0,3
Állami ipar	46,3	50,1	2,9	-14,8	8,4	1,3
Nehézipar bányászat nélkül	73,8	60,5	18,6	-6,6	10,3	7,5
Gépipar	70,3	58,7	12,4	-9,4	16,4	24,9
Vegyipar	99,9	93,4	24,8	3,8	-3,8	11,6
Kohászat	55,6	51,2	20,9	-13,2	-23,1	-10,9
Villamosenergia-termelés	36,8	67,7	0,9	-1,8	20,2	3,6
Építőanyag-ipar	77,9	65,9	14,9	-29,2	9,4	-10,6
Bányászat	4,8	40,9	-46,6	-39,0	-54,7	-32,0
Könnnyűipar	30,8	33,2	26,5	-17,9	49,2	4,9
Élelmiszeripar	31,9	42,5	-18,4	-10,5	40,1	20,1
Építőipar	54,3	23,0	-64,5	-38,3	-46,4	-33,6
Közlekedés és hírközlés ...	36,9	63,7	59,7	-22,1	73,5	56,3
Kereskedelem	9,8	27,9	-15,2	-24,8	-17,1	-17,5
Mezőgazdaság	21,5	24,8	-28,7	-67,3	-8,1	-34,7

vábbbá az előző 8 év mérsékelt (9,1⁰/₀-os) növekedésével szemben valamelyest (0,3⁰/₀-kal) csökkent az állóeszközegységre jutó termelés is.

A népgazdasági ágakat (ipart, mezőgazdaságot stb.) tekintve hasonló a kép. Az állami iparban a kihasznált berendezésegségre jutó termelés 1958-ig némileg (2,9⁰/₀-kal) emelkedett, utána viszont számottevően (14,8⁰/₀-kal) csökkent. 1958 után az iparban az állóeszközegységre jutó termelés is lényegében stagnált, szemben az 1958 előtti mérsékelt emelkedéssel.

A mezőgazdaságban már 1958 előtt csökkenő tendenciájú volt mind a berendezésegségre, mind pedig az állóeszközegységre jutó termelés. 1958 után a csökkenés mértéke lényegesen fokozódott. Ugyanakkor az egy foglalkoztatottra jutó mezőgazdasági eredetű nemzeti jövedelem volumene csak alig emelkedett gyorsabban, mint 1958 előtt. E tendencia kialakulását a mezőgazdaság szocialista átszervezésével kapcsolatos speciális tényezők — köztük a kisüzemi állóalapok helyettesítését szolgáló befektetések magas aránya — nagymértékben befolyásolták.

A közlekedésben és a hírközlésben, valamint a kereskedelemben 1958 után lényegesen gyorsult a munkatermelékenység növekedése. Ezzel egyidejűleg azonban mindkét ágazatban kedvezőtlenebbül alakult az állóeszközegységre, és különösen a berendezésegségre jutó termelés. Az építőiparban 1958 után lassabban csökkentek az eszközegegségre jutó termelési (nemzetijövedelem-volumen) mutatók, de sokkal lassabban növekedett a munkatermelékenység is.

A vázoltak alapján két következtetés tűnik levonhatóknak.

1. Az állóeszköz-igényesség viszonylag kedvezőtlen alakulása az utóbbi években nem véletlenül következett be, hanem az adott feltételek mellett ez volt az ár, amelyet a társadalom azért fizetett, hogy a viszonylag könnyen mozgósítható munkaerőforrások elapadását a termelékenység növekedési ütemének gyorsításával és a mezőgazdaságban foglalkoztatott munkaerő nagyobb arányú felszabadtásával ellensúlyozza és meggátolja a növekedési ütem visszaesését.

2. Az eszköz-igényesség elsősorban azokban az ágazatokban növekedett, ahol a technikai felszereltség nagyon alacsony: az építőiparban, a mezőgazdaságban és a kereskedelemben. Ezzel egyidejűleg a népgazdasági ágak közül a legmagasabb technikai felszereltségű közlekedésben és hírközlésben 1958 után is számottevően emelkedett az állóeszköz-igényességre jutó termelés (nemzeti jövedelem).

Ágazati termelékenységi összefüggések

A munkatermelékenységet az alább ismertetésre kerülő (1) típusú összefüggések alapján elemezzük, a berendezésegységre jutó termelés pedig a (2) típusú összefüggések figyelembevételével vizsgálható.

$$(1) \quad \frac{P_i}{L_i} = a_i L_i^{\alpha-1} (S_i B_i)^{\beta} k_i^{\lambda} f_i^{\gamma}$$

$$(2) \quad \frac{P_i}{S_i B_i} = a_i L_i^{\alpha} (S_i B_i)^{\beta-1} k_i^{\lambda} f_i^{\gamma}$$

ahol P_i , L_i , S_i , B_i , a_i az i -dik ágazathoz (idősorhoz) tartozó termelési (nemzeti jövedelem), létszám-, műszakszám- és berendezésindexek, valamint konstans szorzók;

$$k_i = \frac{\prod_{t_0}^{T_0} u L_{k_i}^{(t)}}{\prod_{t_0}^{T_0} L_i^{(t)}} ; \quad f_i = \frac{\prod_{t_0}^{T_0} S_i^{(t)} B_i^{(t)}}{\prod_{t_0}^{T_0} v L_i^{(t)}}$$

L_{k_i} = a kutató-fejlesztő műszakiak száma az i -ik ágazatban, a t -ik évben;

t_0 = a vizsgálat bázisidőszaka (esetünkben az 1950-es év);

T_0 = a tárgyidőszakot (például 1966-ot) megelőző év;

u = az átlagos üzemméret (főben) figyelembevételével megállapított konstans szorzó. Numerikus értéke vizsgálatunknál 1000, de olyan ágazatokban, ahol $u = 1000$ -nél $k_i < 1$, u értékét úgy választottuk meg, hogy k_i értéke 1 legyen;

v = minimális technikai felszereltség a vizsgált időszakban (2000 Ft/fő);

$L_i^{(t)}$, $S_i^{(t)}$, $B_i^{(t)}$ = az összes foglalkoztatottak évi átlagos száma az i -ik ágazatban, a t -ik időszakban, illetve az átlagos műszakszám, valamint a gépi berendezések bruttó értéke (január 1-én, összehasonlítható áron) az i -ik ágazatban, a t -ik évben;

Az i -ik ágazat tényezőinek termelésrugalmassági együtthatóit az alábbi módszerrel becsültük meg:

a) Rendelkezésre álltak az (1) cikkben ismertetett vizsgálatok eredményeként azok a termelésrugalmassági együtthatók, amelyeket zömmel a bruttó termelési érték alapján határoztunk meg az idősoros és a keresztmetszeti vizsgálat kombinálásával, és amelyekről ott bizonyítottuk, hogy lényegében függetlenek a kiinduló feltételrendszerrel szemben. Az így kapott termelésrugalmassági együtthatók numerikus értékei a következők voltak:

$$\alpha = 0,7035 \quad \beta = 0,1374 \quad \lambda = 0,01847 \quad \gamma = 0,002182.$$

b) Ismert volt az i -ik ágazat tényleges termelési (vagy nemzeti jövedelem) volumenindexe (P_i) a vizsgált időszak minden évére, valamint az i -ik ágazat termelési tényezőinek tényleges értékei (L_i , S_i , B_i , k_i és f_i).

c) Az i -ik ágazat termelési tényezőinek tényleges értékei és a rendelkezésre álló termelésrugalmassági együtthatók segítségével, egységnyi értékű arányossági szorzót feltételezve ($a_i = 1$), meghatároztuk az i -ik ágazat számított termelési volumenindexét az alábbi képlettel:

$$P'_i = L_i^\alpha (S_i B_i)^\beta k_i^\lambda f_i^\gamma \quad (3)$$

d) Kiszámítottuk az i -ik ágazat tényleges és számított termelési (nemzeti jövedelem) indexei között fennálló logaritmikusan lineáris korrelációt az alábbi képlettel:

$$\log P_i = \log a_i + \delta_i \log P'_i, \quad \text{ahol} \quad (4)$$

P_i = az i -ik ágazat tényleges termelési volumenindexe, amely statisztikailag ismert,

P'_i = az i -ik ágazat számított termelési volumenindexe,

$\log a_i$ = a regressziós egyenlet konstansa,

δ_i = regressziós együttható, amely a tényleges és a számított termelési volumenindexek közötti eltérést mutatja.

e) Az i -ik ágazatra vonatkozó termelésrugalmassági együtthatókat az a) pontban ismertetett termelésrugalmassági együtthatók és az i -ik ágazatra érvényes regressziós együttható (δ_i) szorzataként kaptuk meg. Tehát:

$$\alpha_i = \alpha \delta_i; \quad \beta_i = \beta \delta_i; \quad \lambda_i = \lambda \delta_i; \quad \gamma_i = \gamma \delta_i \quad (5)$$

Az eddig ismertetett műveletek elvégzése lehetővé teszi, hogy meghatározhassuk az (1) és a (2) típusú függvényeket, amelyek a munkaidőegységre, illetve a berendezésegységre jutó termelés változását mutatják a termelési tényezők függvényében. Ahhoz, hogy az egyes termelési tényezők részeseződését a munkaidőegységre vagy a berendezésegységre jutó termelés egységnyi (1 százalékos) változásában kimutathassuk, először az (1) és (2) típusú függvények logaritmusát kell vennünk*, továbbá

$$\log (P_i/L_i) = \log a_i + (\alpha_i - 1) \log L_i + \beta_i \log (S_i B_i) + \lambda_i \log k_i + \gamma_i \log f_i, \quad (6)$$

$$\log (P_i/S_i B_i) = \log a_i + \alpha_i \log L_i + (\beta_i - 1) \log (S_i B_i) + \lambda_i \log k_i + \gamma_i \log f_i, \quad (7)$$

* A logaritmikus maradéktagot a továbbiakban az egyszerűség kedvéért külön nem tüntetjük fel és értékét az arányossági szorzó logaritmusához adjuk hozzá.

a (6) összefüggés mindkét oldalát el kell osztanunk $\log(P_i/L_i)$ kifejezéssel, a (7) alatti összefüggés mindkét oldalát pedig a $\log(P_i/S_i B_i)$ kifejezéssel. Az osztás eredményeként az egyenletek baloldalán 1 értéket kapunk, a jobboldalon pedig a munkaidő-, illetve a berendezésegységre jutó termelés egységnyi változásának tényezőkénti megoszlását. (Például a könnyűiparban a (6) alatti összefüggés numerikus értékei a következők voltak: $1 = -0,365 + 0,295 + 0,751 + 0,203 + 0,116$, ami azt jelenti, hogy a munkaidőegységre jutó termelés egységnyi növekedésből a létszámváltozás $-0,365$, a berendezésváltozás $0,295$, a kutató-fejlesztő munka $0,751$, a korszerűsítés pedig $0,203$ arányban részesedett és $0,116$ értékű volt az egyéb — közgazdaságilag kimutathatatlan — tényező hatása.)

Ha ismerjük az egységnyi termelékenységváltozás termelési tényezők szerinti részesedését, akkor ezek és a tényleges termelékenységváltozás szorzataiként meghatározhatjuk a *termelési tényezők tényleges termelékenységnövelő hatását*. Például a könnyűiparban a munkaidőegységre jutó tényleges termelés növekedési indexe a vizsgált időszakban $0,742$ értékű ($74,2$ százalék) volt, az egyes termelési tényezők fajlagos „részesedése” pedig $[-0,365 + 0,295 + 0,751 + 0,203 + 0,116]$ értéket vett fel, vagyis egy skalárt és egy vektort képeztek. A termelési tényezők hatását a munkaidőegységre jutó termelés tényleges változási indexére ezek szorzataként kapjuk meg, amely esetünkben a következő vektort adja: $[-0,271 + 0,219 + 0,557 + 0,151 + 0,086]$.

A továbbiakban ismertetjük az arányossági szorzó (a_i), a tényleges és

3. sz. táblázat

Az arányossági szorzó, valamint a regressziós és a korrelációs együttható ágazati értékei

Megnevezés	a_i	δ_i	Korrelációs együttható
Népgazdaság	0,996	1,176	0,982
Állami ipar	1,074	0,902	0,995
Nehézipar bányászat nélkül	1,096	0,978	0,995
Gépipar	1,089	0,961	0,994
Vegyipar	1,135	1,085	0,997
Kohászat	1,127	0,866	0,987
Villamosenergia-termelés	1,028	0,945	0,992
Építőanyag-ipar	1,071	1,210	0,991
Bányászat	1,038	0,670	0,968
Könnnyűipar	1,071	0,999	0,993
Élelmiszeripar	1,030	0,961	0,996
Építőipar	0,966	1,206	0,960
Közlekedés és hírközlés	1,052	1,362	0,985
Kereskedelem	1,094	1,265	0,974
Mezőgazdaság	1,091*	1*	—

* Az [1] cikk (1) függvényének paraméterei kerültek felhasználásra.

a számított termelési volumenindexek közötti eltérést mutató regressziós együttható (δ_i) és a korrelációs együttható ágazonként kapott értékeit, illetve néhány megjegyzést teszünk szóródásuk jellemzésére.

A korreláció általában igen szorosnak bizonyult. A korrelációs együttható értéke viszonylag a legalacsonyabb (96%) az építőiparban és a bányászatban (96,8%), viszont a legmagasabb a vegyiparban (99,7%) és az élelmiszeriparban (99,6%).

Az arányossági szorzó (α_i) nem túl nagy intervallumban szóródik: 0,966-tól (építőipar) 1,135-ig (vegyipar).

Érdekes a tényleges és a számított termelési volumenindexek eltéréseit mutató regressziós együtthatók (δ_i) értékének ágazonkénti szóródása. Az iparon kívüli ágakban, ahol a nemzeti jövedelem volumenindexével számoltunk, δ_i mindenütt viszonylag magas (a mezőgazdaságot ebből a szempontból nem vizsgáljuk), és bizonyos mértékben a nemzeti jövedelem függvényének δ_n értéke (1,176) felett levő értéket vesz fel. Különösen vonatkozik ez a közlekedésre és a hírközlésre.

Ezzel kapcsolatban meg kell jegyezni, hogy a termelési tényezők extenzív kihasználásának változását az iparon kívül kellő statisztikai adatok hiányában nem lehetett figyelembe venni. Feltételezhető, hogy a közlekedésben és a hírközlésben 1950-től 1966-ig nőtt a berendezések extenzív kihasználása, sőt a túllórás miatt esetleg a munkaerőé is. Mindez megmagyarázhatja az ágazat regressziós együtthatójának viszonylag magas értékét. Kisebb mértékben, de hasonló lehet a helyzet az építőiparban és a kereskedelemben is.

Az iparban kiugróan alacsony a bányászat δ_i mutatója (0,67). Ez lényegében bányászatunk ismert természeti adottságaival függhet össze. Amíg ugyanis a legtöbb ágazatban a kutató-fejlesztő tevékenység a termelést és a termelékenységet növeli, addig a bányászatban részben a természeti feltételek romlását ellensúlyozza.

Az iparban (bányászat nélkül) a δ_i értékek 1-től való eltérése mérsékelt; legalacsonyabb a kohászatban (0,866) és legmagasabb az építőanyagiparban (1,210), sőt viszonylag kedvező a vegyiparban is (1,085). Feltételezhető, hogy az iparban fennálló eltérések elsősorban a bruttó és a nettó termelés ágazonként különböző mértékű alakulásával kapcsolatosak.

A részletes elemzés azt mutatja*, hogy függvényeink nemcsak globálisan, az egész vizsgált időszakot tekintve írják le jól a termelés és termelékenység népgazdasági, valamint ágazati változását, hanem időben javuló tendenciával, vagyis az 1958 utáni periódusra még inkább ráillenek. Ez főleg azzal magyarázható, hogy 1958 után nem voltak olyan kilengések gazdasági fejlődésünkben, mint például 1954-ben és 1956-ban, továbbá azzal is, hogy csökkent a természeti tényezőktől nagymértékben függő ágazatok (elsősorban a mezőgazdaság) aránya. Az elmondottak miatt fejlődésünk szempontjából egyre inkább azok a tényezők váltak döntővé, amelyeket termelési függvényünk explicite is figyelembe vesz.**

* Lásd a (2) OMFB tanulmányban.

** További módosító körülmény, hogy a korábbi évek adatai feltehetőleg kevésbé pontosak, mert több becslés jellegű adatot tartalmaznak.

Végül megemlítjük, hogy külön is elemeztünk 6 gépipari ágazatot és a könnyűipar 6 iparcsoportját. E vizsgálat a jelen cikkben tárgyalt összevontabb ágazatok analizisével analóg eredményekre vezetett.*

Termelési tényezők és munkatermelékenység

A munkatermelékenység 1950-től 1966-ig végbement változásának tényezőkénti megoszlását a 4. sz. táblázat foglalja össze.

4. sz. táblázat

Az egyes termelési tényezők termelékenységnövelő hatása

Megnevezés	A munka- termelé- kenység változási indexe	Ebből az egyes termelési tényezők hatására				
		Létszám- változás	Berende- zéstöbblet	Kutató- fejlesztő munka	Korszerű- sítés	Egyéb
Népgazdaság	115,4	— 2,4	32,4	68,8	19,4	— 2,8
Állami ipar	119,6	—36,1	29,4	102,0	17,9	6,4
Nehézipar bányászat nélkül	178,9	—36,5	37,4	148,0	22,9	7,1
Gépipar	170,3	—41,0	38,7	151,4	17,0	4,2
Vegyipar	286,7	—45,0	63,1	212,4	34,7	21,5
Kohászat	135,3	—29,5	23,9	106,2	21,5	13,2
Villamosenergia-termelés	129,4	—35,8	31,6	90,7	29,8	13,1
Építőanyag-ipar	195,2	—10,7	50,6	126,3	24,0	5,0
Bányászat	47,7	—39,0	23,7	44,3	10,2	8,5
Könnyűipar	74,2	—27,1	21,9	55,7	15,1	8,6
Élelmiszeripar	87,9	—24,3	27,2	63,8	16,1	5,1
Építőipar	89,8	— 7,7	58,8	46,2	8,7	—16,2
Közlekedés és hírközlés ...	124,1	— 3,6	19,9	68,8	35,1	3,9
Kereskedelem	40,4	— 7,2	27,5	—	11,6	8,5
Mezőgazdaság	51,6	—12,9	26,1	—	5,2	7,4

A táblázat első és utolsó számszlopát összehasonlítva megállapítható, hogy a munkatermelékenység 16 év alatti változásának a 4 termelési tényező által meg nem magyarázott része viszonylag kicsi. Vegyük sorra az egyes termelési tényezőket.

A létszámváltozás — a mezőgazdaság kivételével — mindenütt negatívan hatott a termelékenység növekedési indexének alakulására. Jelentős volt azonban a szóródás, ami főleg azzal függ össze, hogy az egyes ágazatokban különböző mértékben változott a létszám. Amíg a foglalkoztatottak száma a népgazdaságban és az iparon kívüli ágazatokban csak mérsékelten emelkedett (sőt a mezőgazdaságban erősen csökkent), addig az állami iparban és ezen belül különösen a nehéziparban nagymérvű növekedés következett be. E tényezőnek a termelékenységre gyakorolt

* Ebből a szempontból szintén a (2) tanulmány megfelelő fejezetei adhatnak bővebb magyarázatot.

hatását az is befolyásolta, hogy a különböző ágak termelésrugalmassági együtthatója (α_i) eltérő mértékben volt kisebb 1-nél. A bányászatban például részben azért olyan jelentős a létszámnövekedésnek a munkatermelékenység alakulására gyakorolt negatív hatása, mert α_i értéke itt jóval alacsonyabb, mint más ágazatokban.

A *berendezéstöbblet* termelékenységnövelő hatása a népgazdaságban és az iparon kívüli ágazatokban igen számottevő, több ágazatban (például az építőiparban, a kereskedelemben és a mezőgazdaságban) pedig épp a döntő tényező. Jelentőségét az iparban, főleg a nehézipari ágazatokban azonban csökkentette az a körülmény, hogy nagy intenzitással hatottak más tényezők (kutató-fejlesztő munka, egyes ágazatokban a korszerűsítés). Ennek ellenére megállapítható, hogy a berendezéstöbblet a nehéziparban (bányászat nélkül) mintegy 1,5–2-szer akkora termelékenységemelkedést eredményezett, mint a könnyű- és élelmiszeriparban.

A legnagyobb eltérések a *kutató-fejlesztő munka* termelékenységnövelő hatásában figyelhetők meg. Egyes ágazatokban (például a kereskedelemben) e tényező gyakorlatilag elhanyagolható volt. A mezőgazdaságban pedig — ahol feltehetőleg volt hatása — a rendelkezésre álló adatok aligha teszik lehetővé kimutatását.

Az iparban a kutató-fejlesztő munka a termelékenységemelkedés legfontosabb tényezőjét jelentette. Hatása a nehéziparban 2,5–3-szorosra volt a könnyű- és élelmiszeriparban, valamint a bányászatban.

A munkatermelékenység eltérő növekedési ütemei a nehéziparon belül is elsősorban a kutató-fejlesztő munka mértékében fennálló különbségekre vezethetők vissza. A bányászat nélküli nehéziparban a villamosenergia-termelésben nemcsak a munka termelékenységének növekedése volt a legkisebb, hanem a kutató-fejlesztő munka intenzitása is, ami az ágazat jellegével (a gyártmányfejlesztés hiányával) magyarázható. Ezzel szemben a többszörösen kutatásigényesebb vegyiparban a termelékenység emelkedése is sokszorosa volt a villamosenergia-iparban.

A *korszerűsítés* a vizsgált időszakban mérsékeltebb jelentőségű, de el nem hanyagolható tényezője a munkatermelékenység fokozásának. Szerepe elsősorban az ágazat technikai felszereltségének függvényében volt kisebb vagy nagyobb. Legalacsonyabb a mezőgazdaságban (kb. évi 0,3%), legmagyarabb a közlekedésben és a hírközlésben, a vegyiparban, valamint a villamosenergia-termelésben (kb. évi 2%). Ugyanakkor népgazdasági és ipari átlagban kb. évi 1% termelékenységemelkedést hozott, hatása pedig emelkedő tendenciájú (a kutató-fejlesztő tevékenységhez hasonlóan), mert a technikai felszereltség évről évre jelentősen fokozódik.

A technikai felszereltség, számításaink szerint, a népgazdaságban 1950-től 1966-ig több mint megháromszorozódott, az állami iparban pedig csaknem 2,5-szeresére emelkedett. Ez ellentmond annak a közkeletű felfogásnak, amely a vizsgált periódust általában még az extenzív fejlődés időszakának tekinti.

A *technikai felszereltség szerepéről* a termelékenység változásában könnyebben kaphatunk áttekinthető képet, ha összegezzük a berendezéstöbblet és a korszerűsítés hatását, valamint kiszámítjuk a szóban for-

gó tényezők együttes részesedését a munkatermelékenység emelkedéséből. (A berendezéstöbblet és a korszerűsítés részarányának összege a berendezések állományának mennyiségi és minőségi változásából adódó termelékenységnövelő hatást fejezi ki.) Ezt a számítást az 5. sz. táblázat első két oszlopa mutatja. Az utolsó oszlop sajátos *kutatásigényességi mutatókat* tartalmaz, ezek olyan hányadosok értékei, amelyek számlálójában a kutató-fejlesztő munka, nevezőjében pedig a technikai felszereltség (a 2. és 4. tényező együttes) termelékenységnövelő hatása szerepel (lásd a 4. sz. táblázat 4., illetve az 5. sz. táblázat 1. számoszlopát).

5. sz. táblázat

A technikai felszereltség termelékenységnövelő hatása és a kutatásigényesség

Megnevezés	Technikai felszereltség		Kutató-fejlesztő munka hatása
	%-os hatása	részesedése	Technikai felszereltség hatása
Népgazdaság	51,8	0,45	1,33
Állami ipar	47,3	0,40	2,16
Nehézipar bányászat nélkül	60,3	0,34	2,45
Gépipar	55,7	0,33	2,72
Vegyipar	97,8	0,34	2,17
Kohászat	45,4	0,34	2,34
Villamosenergia-termelés	61,4	0,47	1,48
Építőanyag-ipar	74,6	0,38	1,69
Bányászat	33,9	0,71	1,31
Könnyűipar	37,0	0,50	1,50
Élelmiszeripar	43,3	0,49	1,47
Építőipar	67,5	0,75	0,68
Közlekedés és hírközlés	55,0	0,44	1,25
Kereskedelem	39,1	0,97	0,0
Mezőgazdaság	31,3	0,61	0,0

Az intenzív fejlesztés a vizsgált időszakban nemcsak abban jutott kifejezésre, hogy népgazdasági és ipari átlagban is többszörösére nőtt a technikai felszereltség, hanem úgy is, hogy a fejlesztésben a kutatásigényes ágazatok domináltak.

Ezzel kapcsolatban kiszámítottuk az 5. sz. táblázat utolsó oszlopában szereplő kutatásigényességi mutatónak a népgazdasági átlagtól való százalékos eltéréseit és szembeállítottuk az ágazatok termelési (nemzeti jövedelem) volumenindexének (1966-ra, 1950 = 100) ugyancsak a népgazdasági átlagtól (a nemzeti jövedelem globális volumenindexétől) való százalékos eltéréseivel.

A 6. sz. táblázat adatai szerint *a 14 vizsgálat közül 10-ben a népgazdasági átlagnál nagyobb kutatásigényhez gyorsabb növekedési ütem tartozott, és fordítva. Különösen figyelemre méltó, hogy ez a szabályszerűség mindkét alapvető népgazdasági ágban (az iparban és a mezőgazdaságban) egyaránt érvényre jutott. Kivételt csak olyan ágazatok (bá-*

6. sz. táblázat

Az ágazati kutatásigényességi mutatók és a termelési volumenindexek eltérései a népgazdasági átlagtól

Megnevezés	Eltérés a népgazdasági átlagtól %-ban	
	Kutatás-igényesség	Termelés (nemzeti jövedelem)
Állami ipar	62	76
Nehézipar bányászat nélkül	84	129
Gépipar	104	137
Vegyipar	63	298
Kohászat	76	59
Villamosenergia-termelés .	11	94
Építőanyag-ipar	27	84
Bányászat	— 2	13
Könnyűipar	13	45
Élelmiszeripar	11	35
Építőipar	— 49	15
Közlekedés és hírközlés	— 6	64
Kereskedelem	—100	1
Mezőgazdaság	—100	—55

nyászat, építőipar, közlekedés és hírközlés, kereskedelem) képeztek, amelyek termékeire, illetve szolgáltatásaira az adott fejlesztési politika megvalósításához mindenképpen szükség volt.

Technikai felszereltség és berendezésegységre jutó termelés

A berendezésegységre jutó termelés változása, a korábban kifejtettek értelmében, a munka termelékenységevel analóg módon elemezhető. Ezzel ebben a cikkben nem foglalkozunk. Megvizsgáljuk azonban a technikai felszereltség változását az egyes ágazatokban, továbbá azt, hogy *mennyiben mutatható ki közvetlen számszerű kapcsolat a berendezésegységre jutó termelés és a technikai felszereltség között.*

A technikai felszereltség abszolút értékeit 1950-ben és 1966-ban, valamint azok változási indexeit a 7. sz. táblázat tartalmazza.

A vizsgált időszakban a különböző ágak technikai felszereltsége jelentősen, de viszonylag egyenlőtlenül emelkedett. Legnagyobb volt a növekedés indexe az igen alacsony szintről induló építőiparban (783⁰/), valamint a mezőgazdaságban (547⁰/). Ennek ellenére az említett ágak még az időszak végén (1966-ban) is csak kb 1/7-ét érték el az ipar átlagos technikai felszereltségének.

Az iparban lassú volt a könnyűipar, ezen belül *különösen a textilipar* technikai felszereltségének emelkedése. Ebből a szempontból az ipari átlagtól elmaradt a kohászat és a villamosenergia-termelés is, de ezek már az időszak elején is magas technikai felszereltségű ágak voltak. A gépipar, az élelmiszeripar és a vegyipar technikai felszereltségének növekedése némileg meghaladta az ipari átlagot. Az átlagosnál számottevően gyorsabb volt a növekedés az építőanyag-iparban és a bányá-

A technikai felszereltség abszolút értékei és változási indexei

Megnevezés	Technikai felszereltség (ezer Ft/fő)		Változási index (1950=100) ¹
	1950	1966	
Népgazdaság	28,3	87,2	208
Állami ipar	57,1	140,6	146
Nehézipar bányászat nélkül	68,0	168,3	148
Gépipar	24,7	63,9	159
Vegyipar	94,5	250,6	165
Kohászat	147,2	301,8	105
Villamosenergia-termelés .	426,2	973,6	128
Építőanyag-ipar.....	29,6	107,4	263
Bányászat.....	36,6	163,7	337
Könnyűipar	45,8	75,8	65
Élelmiszeripar	38,6	100,2	160
Építőipar.....	2,3	20,3	783
Közlekedés és hírközlés	267,2	307,8	15
Kereskedelem	13,6	30,0	121
Mezőgazdaság	3,4	22,0	547

szatban. Ennek eredményeként a bányászat megközelítette a technikai felszereltség nehézipari átlagát, az építőanyag-ipar azonban még 1966-ban is jelentősen elmaradt attól.

A továbbiakban azt a kérdést vizsgáljuk, hogy 200 ezer Ft/fő technikai felszereltség alatt és fölött a technikai felszereltség növekedését a berendezésegységre jutó termelés milyen irányú változása kíséri. A fenti összefüggések vizsgálatához két mutatót kell képeznünk. Az egyik mutató egy olyan hányados, amelynek számlálójában az ágazat átlagos $\left(\frac{1950+1966}{2}\right)$ technikai felszereltsége szerepe, nevezőjében pe-

dig a 200 ezer Ft/fő technikai felszereltség, mint olyan küszöbérték, amely fölött — egyes megítélések szerint — a technikai felszereltség növekedése már nem jár együtt a berendezésegységre jutó termelés csökkenésével. A másik mutató viszont olyan hányados, amelynek számlálója a berendezésegységre jutó termelés (1. sz. táblázat 2. oszlop), nevezője pedig a technikai felszereltség (7. sz. táblázat utolsó oszlop) változási indexeit tartalmazza. Ez a mutató azt fejezi ki, hogy a technikai felszereltség 1 százalékos változásához a berendezésegységre jutó termelés hány százalékos változása tartozik. Ha a technikai felszereltség növekedését a berendezésegységre jutó termelés növekedése kísérte, akkor a szóban forgó mutató pozitív értékű, ellenkező esetben pedig negatív. Az ismertetett mutatókat a 8. sz. táblázat tartalmazza.

Ha a 8. sz. táblázat adatait a korábban kifejtetteket is figyelembe véve elemezzük, akkor az alábbi főbb megállapításokat tehetjük:

— Azokban az ágazatokban, ahol a technikai felszereltség jóval 200

Megnevezés	Berendezésegységre jutó termelés változása	Átlagos technikai felszereltség
	Technikai felszereltség változása	200 ezer Ft/fő technikai felszereltség
Népgazdaság	—0,180	0,29
Állami ipar	—0,084	0,49
Nehézipar bányászat nélkül	0,073	0,59
Gépipar	0,011	0,22
Vegyipar	0,179	0,86
Kohászat	0,048	1,12
Villamosenergia-termelés	—0,007	3,50
Építőanyag-ipar	—0,071	0,34
Bányászat	—0,200	0,50
Könnyűipar	0,060	0,30
Élelmiszeripar	—0,169	0,35
Építőipar	—0,100	0,06
Közlekedés és hírközlés	6,333	1,44
Kereskedelem	—0,299	0,11
Mezőgazdaság	—0,140	0,06

ezer Ft/fő alatt van és nincs intenzív kutató-fejlesztő tevékenység, a technikai felszereltség növelésével egyidejűleg tendenciálisan csökken a berendezésegységre jutó termelés.

— Kivételt képezhetnek olyan ágazatok (esetünkben a könnyűipar), ahol viszonylag kismértékben nő a technikai felszereltség, s ezért a korszerűsítés és egyéb műszaki fejlesztés hatásának felhalmozódása ellenkező irányú eltolódást vált ki.

— A technikai felszereltség gyors növelése mellett is tendenciálisan nőhet a berendezésegységre jutó termelés az intenzív kutató-fejlesztő tevékenységet folytató, alacsony vagy magas technikai felszereltségű ágazatokban. Példa erre a gépipar és a vegyipar.

— A berendezésegységre jutó termelés kedvezően alakulhat olyan magas technikai felszereltségű ágazatokban is, ahol a kutató-fejlesztő munka kevésbé intenzív, de lassú a technikai felszereltség növekedése (például a közlekedésben és a hírközlésben).

— *A berendezésegységre jutó termelés nagyon magas technikai felszereltségnél sem növekszik feltétlenül, ha nincs intenzív kutató-fejlesztő tevékenység és jelentősen emelkedik a felszereltség (lásd például a villamosenergia-ipart).*

★

A tényleges gazdaságfejlődés elemzése mellett az ismertett függvények és paramétereik becsült értékei tervezési célokra is felhasználhatók. A teljesség igénye nélkül utalni szeretnénk néhány lehetőségre.

1. *Konzisztenciavizsgálat.* Ismerve a tervezett létszámot, a munkaidő-változást, az üzembehelyezhető gépi beruházások nagyságát és műszakkihasználatát stb. megállapítható, hogy reális-e bizonyos termelési-

és nemzetijövedelem-volumeneket a legközelebbi 5—15 évre előírnyozni.

2. *Termelés- és nemzetijövedelem-prognózis.* Kiindulva a létszám, a gépi berendezések stb. várható felfutásából, megállapíthatók a várható termelési és nemzetijövedelem-volumenek.

3. *Népgazdaságfejlesztési koncepciók, ágazatfejlesztési variánsok hatékonyságának összehasonlító értékelése.*

4. *A differenciális hozadékok, helyettesítési határráták tervezése,* ami például az ár- és bérrendszer, az eszközlekötési díjak stb. megálapításához nyújthat támpontokat.

5. *Összevont dinamikus növekedési modellek kialakítása.*

6. *Sokszektoros népgazdasági optimalizálási modellek kiinduló adatainak (a kiindulóadatok egy fontos részének) tervezése.*

Végül szeretném megjegyezni, hogy az ismertetett függvény továbbí finomítását és paramétereinek részletesebb, más országokra vonatkozó vagy aktuálisabb adatok alapján történő becslését fontos *kutatási feladatnak* tekintjük. Mindez szükséges ahhoz, hogy az előzőekben vázolt tervezési célokra még inkább használható függvényrendszert nyerjünk.

I R O D A L O M J E G Y Z É K

- (1) Simon György: A termelés és a termelékenység néhány törvényszerűségéről, *Közgazdasági Szemle*, 1968. 12. sz.
- (2) Az ipari termelés hatékonyságát meghatározó főbb tényezők és összefüggéseik vizsgálata, OMF B tanulmány (előkészületben).
- (3) Rácz Jenő: Az állóalpok és a termelés összefüggése a magyar iparban, Akadémiai Kiadó, 1966.
- (4) Ipari Adattár, KSH, 1966.
- (5) Beruházási Adattár, KSH, 1967.
- (6) Statisztikai Évkönyv. 1966. KSH, 1967.
- (7) A népgazdaság állóeszközei 1960—1965. Statisztikai Időszaki Közlemények 8. sz. KSH, 1967.

DR. ANTONIEWICZ FLÓRIÁN:

NYERESÉGRÉSZESEDÉS ÉS A VÁLLALATI ÜGYVITEL

A könyv bevezetéképpen a nyereségrészesedési rendszert elméleti szempontból tekinti át. Bemutatja a szocialista és a kapitalista országokban alkalmazott nyereségérdekeltségi rendszerek sajátos vonásait. Ismerteti a korábbi hazai tapasztalatokat, a nyereségrészesedési rendszer fejlődését és megnövekedett jelentőségét az új gazdasági mechanizmusban.

A továbbiakban foglalkozik az új nyereségrészesedési rendszerrel kapcsolatos vállalati tervezési, elszámolási, nyilvántartási feladatokkal. Bemutatja a vállalatok vezetőinek, pénzügyi, ügyviteli szakembereinek a gépesített lyuk-kártyarendszerű adatfeldolgozási lehetőségeket, a szervezési megoldásokat, amelyet különösebb adminisztratív munkatöbblet nélkül lehet megoldani.

A nyereségrészesedéshez kapcsolódó anyagi érdekeltség ösztönző hatását a szerző fokozhatónak tartja, ha megszervezik, hogy a vállalat dolgozói is rendszeresen tájékozódjanak az elszámolható nyereségrészesedés nagyságáról.

216 l., fűzve 24,50 Ft

Kiadja a *Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó*

LACZÓ FERENC:

A foglalkoztatottság és a föld szerepe a termelőszövetkezetek jövedelmezőségében*

A termelőszövetkezetek önállóságának fokozódását napjainkban jól jelzik az irányítás rendszerében végbemenő változások. Az adminisztratív eszközöket fokozatosan váltják fel a hatékonyabb, de egyúttal közgazdaságilag sokkal nagyobb megalapozást igénylő irányítási formák.

A közös gazdaságok a megváltozott, új feltételek mellett maguk alakítják ki termelésük szerkezetét, ők határoznak sok olyan kérdésben, amelyek jövőbeli gazdálkodási profiljukat eldöntik. Amikor az ágazatok társításáról, a fejlesztés irányáról döntenek, akkor a különböző ágazatokkal elérhető jövedelmet mérlegelik. Az árpolitika tehát akkor jár el helyesen, ha a gazdaságok, jövedelmi érdekeltységét elemzi, *ennek alapján* alakítja ki az árarányokat, s így „jelzi” a termelőszövetkezeteknek a népgazdaság szükségleteit. A gazdaságok nem adottságaik maximális felhasználására törekednek, hanem a jövedelmük maximalizálására. Amennyiben a jövedelmi érdekelttség nem hat ebbe az irányba — mint ezt gyakorlati példák is mutatják —, a jövedelem maximuma nem teljes kapacitáskihasználás mellett alakul ki.

Elemzésünkben matematikai módszerek felhasználásával arra keressük választ, hogy a termelési szerkezet összeállításánál milyen szerep jut — a szövetkezeti szektor jelenlegi fejlettsége mellett — a termelés két legfontosabb tényezőjének: a földnek és a foglalkoztatottnak.** Ez persze elvonatkoztatást jelent a jövedelmezőségre ható egyéb tényezőktől, elsősorban a termelésben felhasznált eszközöktől. *Végső elemzésnél mindazokra a tényezőkre tekintettel kell lenni, amelyek együttesen meghatározzák a különféle ágazatok jövedelmezőségét.*

Ismeretes, mezőgazdasági árrendszerünkben az 1 kh-ra viszonylag magas bruttó jövedelmet adó növényeknél az egy munkanapra jutó jövedelem alacsony.

Vegyünk példának négy növénytermesztési ágazatot és tekintsünk el egyelőre a munkák idényszerűségében mutatkozó különbségtől. A négy ágazat közül kettő — az őszi búza (x_1) és a kukorica (x_2) — munkaextenzív, kettő pedig — a cukorrépa (x_3) és a dohány (x_4) — munkaintenzív növény.

* A cikk megírásánál felhasználtam László János: A szövetkezeti anyagi érdekelttség és a jövedelmezőség című tanulmányát, következtetéseitől azonban több vonatkozásban eltértem.

** Az összefüggés számszerűsítésére Csendes Béla tett elsőnek kísérletet. Következtetései lényegében megegyeznek az általam alkalmazott egzakt módszerből adódó következtetésekkel. (Lásd Csendes Béla: Kísérletek a termelőszövetkezeti ár- és jövedelemarányok számszerű megközelítésére. Közgazdasági Szemle, 1963. 12. sz.)

Azokat az ágazatokat választottuk ki, amelyeknél a területre és a munkanapra jutó jövedelem ellentétesen alakul. Tehát ha az egyik ágazat egy kh-ra jutó jövedelme magasabb egy másik ágazat egy kh-ra jutó jövedelménél, akkor az előbbinek egy munkanapra jutó jövedelme alacsonyabb legyen. Nyilvánvaló, hogy a *jövedelmezőségi versenyben csak ilyen ágazatok vehetnek részt*. Hiszen, ha van két ágazat, amelyik egy kh-ra azonos jövedelmet ad — minden egyéb tényezőt azonosnak feltételezve — és egy munkanapra az egyik kevesebbet, akkor egyértelműen a munkanapra magasabb jövedelmet adó ágazatot kell választani. Hasonlóan kedvezőbb az az ágazat, amelyik ugyan munkanapra azonos jövedelmet ad, de egy kh-ra magasabbat.

A négy növény adatait az 1. sz. tábla tartalmazza. (A növények jellemző adatait az Agrárgazdasági Kutató Intézet 1967. évi 100 termelőszövetkezetre vonatkozó felméréséből vettük át.)

1. sz. táblázat

Ágazatok	1 kh-ra jutó bruttó jövedelem (Ft)	1 munkanapra jutó bruttó jövedelem (Ft)	Az ágazat munkanapigénye
Búza (x_1)	2300	383,33	6
Kukorica (x_2)	2480	206,66	12
Cukorrépa (x_3)	4000	100,—	40
Dohány (x_4)	8400	52,5	160

A termelőszövetkezet 1000 kh-jára 20 000 munkanap-kapacitás mellett kell összeállítani a termelési szerkezetet. Úgy kell társítani a növényeket, hogy maximális jövedelmet adjanak. Azt látjuk, hogy a termelőszövetkezet, ha maximalizálni akarja a bruttó jövedelmét, a munkanapértékesülés szempontjából legkedvezőbb x_1 ágazatot nem termelteti kizárólagosan. Ekkor az elért összes bruttó jövedelme 2 300 000 Ft volna. Bármelyik további ágazattal növelhetné az összes jövedelmét. A munkaerő-kapacitás ezt lehetővé teszi, hiszen a rendelkezésre álló 20 000-ból a búza kizárólagos termelése mindössze 6000 munkanapot venne igénybe.

Hasonló okokból nem termelheti kizárólagosan a földértékesülés szempontjából legkedvezőbb x_4 -es ágazatot. A munkaerőkorlát ezt az ágazatot pusztán 125 kh-on engedné termelni ($20\,000 : 160 = 125$), így az elért összes jövedelem csak 1 050 000 Ft lenne, kevesebb, mint a búza kizárólagos termelése esetén.

Ezek persze szélsőséges és kiélezett példák. Arra azonban nagyon jók, hogy lényeges összefüggésekre utaljanak. Nevezetesen arra, hogy az árakban foglalt jövedelmek tendenciája (alacsony kh-ra jutó jövedelem, magas munkanapértékesülés és fordítva) döntően a két fő termelési tényező, a föld és a munkaerő maximális kihasználására ösztönöz, illetőleg e termelési tényezők szövetkezeti megítélésének tudatos-ösztönös felhasználásával befolyásolni igyekszik a termelőszövetkezetek döntését a termelési szerkezet összeállításánál.

A matematika felhasználásával ezeket az összefüggéseket számsze-

rűen, szabatosabban is megvilágíthatjuk. Megfogalmazzuk a problémát lineáris programozási feladatként:

- a) $x_1, x_2, x_3, x_4 \geq 0$
- b) $6x_1 + 12x_2 + 40x_3 + 160x_4 \leq 20\ 000$
 $x_1 + x_2 + x_3 + x_4 \leq 1000$

a célfüggvény pedig:

c) $2300x_1 + 2480x_2 + 4000x_3 + 8400x_4 \rightarrow \max.$

Az induló programot a 2. sz. táblázat tartalmazza.

2. sz. táblázat

	x_1	x_2	x_3	x_4	
u_1	6	12	40	160	20 000
u_2	1	1	1	1	1 000
	2300	2480	4000	8400	

Ennek megoldása a következő:

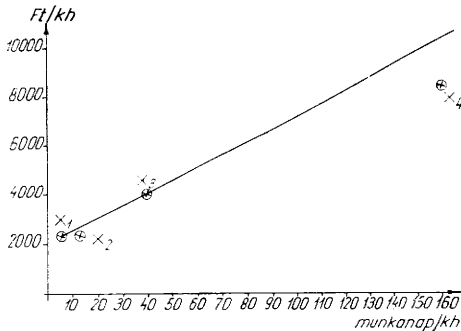
$x_1 = 588,24$

$x_3 = 411,76$

A célfüggvény értéke 3 000 000.

Ha tehát a példában említett szövetkezet 588,24 kat. holdon búzát, 411,76 kat. holdon pedig cukorrépát termel, akkor összes bruttó jövedelme 3 millió forint lesz. Minden ettől való eltérés — amennyiben per-se a feltételek változatlanok — csökkenti mind a jövedelem összegét, mind pedig az egy kh-ra és az egy munkanapra jutó jövedelmet. A programozás eredményéből pontosan megmondható az is, hogy például a dohány minden kat. holdon való termeltetése 1600 Ft-tal csökkentené a jövedelmet. Tehát például 100 kh-on való termelése esetén az összes jövedelem 16 000 Ft-tal lenne kevesebb, mint az optimális szerkezet esetén, a tagságnak viszont ugyanúgy le kellene dolgozni a 20 000 munkanapot, mint az optimális esetben. A négy ágazat relatív jövedelmezőségi helyzetét az 1. sz. ábra szemlélteti.

1. sz. ábra



A programba bekerült ágazatok x_1 és x_3 pontjait egyenesen összekötjük, a másik két ágazat pontja az egyenes alatt helyezkedik el. Ha az x_2 és x_4 ágazatot az x_1 és x_3 ágazattal azonos jövedelmezőségi helyzetbe akarjuk hozni, akkor jövedelmüket addig kell emelni, hogy jövedelmezőségi pontjuk éppen az egyenesen helyezkedjen el.

Szükséges megjegyezni, hogy az adott jövedelemarányok mellett sem abszolút érvényűek ezek a megállapítások. Csupán az adott további feltételek, tehát 1000 kh föld és 20 000 munkanap mellett igazak (de nem igazak például 400 kh és 20 000 munkanap kapacitású, vagy 1000 kh és 50 000 munkanap kapacitású termelőszövetkezet esetében).

Emeljük fel a programból kívül rekedt x_2 és x_4 ágazat termékeinek árát annyira, hogy az x_1 és x_3 ágazattal azonos jövedelmezőségük legyenek. A két ágazat árát éppen annyival kell felemelni, amennyivel termelésük egy holddal való növelése csökkentené az összes jövedelmet, a dohányt tehát 1600 Ft-tal, a kukoricáét pedig 120 Ft-tal. Így a dohány bruttó jövedelme holdanként 10 000 Ft, a kukoricáé 2600 forint lenne.

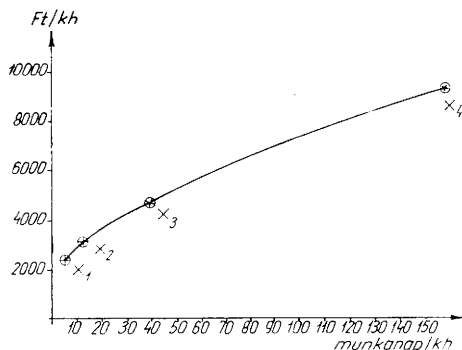
Ezután újra megoldva a programozási feladatot, a következő eredményt kapjuk:

$$x_1 = 588,24, \quad x_4 = 411,76.$$

A maximális jövedelem: 3 000 000, tehát nem változott.

A programból most kimaradt ágazatok — x_2 és x_3 — bevonása a programba nem változtatja meg az összes jövedelmet. Ez arra utal, hogy a négy ágazat jövedelmezőség szempontjából azonos. Ez egyszerű számítással ellenőrizhető. A termelési szerkezetet most a négy ágazatból bárhogy össze lehet állítani. Pusztán arra kell ügyelni, hogy mind a föld, mind a munkanap-kapacitás kihasználása maximális (teljes) legyen. Az összes jövedelem ilyen körülmények között mindig maximális lesz, azaz megegyezik a programozással kapott összes jövedelemmel. Ha a kapott eredményt koordináta rendszerben ábrázoljuk, mind a négy ágazat jövedelmezőségi pontja egy egyenes mentén helyezkedik el. (2. sz. ábra.)

2. sz. ábra



Az adott feltételezések mellett tehát a négy ágazat jövedelmezőség szempontjából azonos. Vajon mi az a közös bennük, aminek alapján azonos a jövedelemhatásuk?

E kérdés megválaszolásához vissza kell térnünk a kiindulásunkhoz: azt kívánjuk vizsgálni, hogy milyen szerepet tölt be a föld és a foglalkoztatottság a termelészövetkezetek jövedelmezőségében.

Nézzük meg azt az esetet, amikor az árban foglalt jövedelem csak az ágazatok földigényétől függ. Ebben az esetben az egy kh-ra jutó cikkenkénti jövedelmek — függetlenül az ágazat munkai igényétől — azonosak lennének. Hogyan mérlegelne a termelészövetkezet ebben az esetben? Azt mondaná: igaz, hogy minden termék kat. holdanként azonos jövedelmet — mondjuk 5000 forintot — hoz. Mivel azonban a búza igényli a legkevesebb munkaráfordítást, ezt termelem az egész területemen. Ha bármelyik további ágazatot termelem, azzal az összes jövedelmet nem növelhetem, pusztán a ráfordított munka lesz több. Maradok tehát a búzánál.

Némileg más a helyzet, ha a jövedelem az élő munkával arányos. Legyen például 100 Ft minden ágazatnál a munkanap-értékesülés. Ekkor az egy holdra jutó ágazati jövedelmek: a búzánál 600 Ft, a kukoricánál 1200 Ft, a cukorrépánál 4000 Ft és a dohánynál 16 000 Ft.

Most tulajdonképpen bármelyik ágazat vagy bármilyen kombinációjuk szerinti termelési szerkezet mellett dönthet a termelészövetkezet, pusztán arra kell ügyelnie, hogy a 20 000 munkanap kapacitását kitöltse. A jövedelmezőségi érdekelttség ez esetben nem hat abban az irányban, hogy a gazdaság ne használja fel az összes területét, de nem is ösztönöz a kihasználására. A termelési szerkezet megválasztása teljesen a termelészövetkezetre van bízva, s nem befolyásolja azt a társadalmi szükséglet.

Ennyi elegendő is ahhoz, hogy belássuk: az árakban foglalt jövedelem sem kizárólag a földlekötéssel, sem kizárólag a munkanapszükséglettel nem lehet arányos, ha mindkettő kihasználására — sőt bizonyos vonatkozásban meghatározott termelési szerkezetre — akarunk ösztönözni.

Könnyű belátni, hogy amikor a különféle cikkek bruttó jövedelmét csak a földlekötés arányában feltételeztük, akkor az 1. és 2. sz. ábrának megfelelő koordináta rendszerben ábrázolva a jövedelmi pontok az x tengellyel párhuzamos egyenesen helyezkednek el. Az élőmunka-ráfordítás arányában számított bruttó jövedelmi pontok viszont az origótól induló meghatározott meredekségű egyenesen vannak. Ha mind a föld, mind az élőmunka-kapacitás felhasználására akarjuk ösztönözni a termelészövetkezeteket, akkor a kettő kombinációjára van szükség. Erre kitűnő példa a módosított feladatunk.

Ha a 2. ábrán meghosszabbítjuk a négy azonos jövedelmezőségű cikk jövedelmezőségi pontjait összekötő egyenest az Y tengelyig, akkor az egy meghatározott szakaszt metsz le az Y tengelyből. Viszont azt is tudjuk: ebben az irányban haladva olyan — most képzeletbeli — ágazatok találhatók, amelyeknek a munkai igénye csökken, az Y tengelyt elérve a munkanap: 0. Tehát az a meghatározott nagyságú jövedelem, amelyik a 0 munkai igényű ágazatnál is megvan, a másik tényezőre, mégpedig a földlekötésre jut. Példánk esetében ez a jövedelem 2000 Ft. Ez nyilván független a munkanap-ráfordítás nagyságától, tehát minden ágazatnál

azonos. Ezután a 2000 Ft-ot meghaladó ágazati jövedelmeket rendre elosztjuk a munkanapigénnyel:

$$\frac{2300 - 2000}{6} = 50 \text{ Ft}$$

$$\frac{2600 - 2000}{12} = 50 \text{ Ft}$$

$$\frac{4000 - 2000}{40} = 50 \text{ Ft}$$

$$\frac{10\,000 - 2000}{160} = 50 \text{ Ft.}$$

Látjuk, hogy pontosan azonos nagyságokat kaptunk. És ezzel választunk arra a fontos kérdésre is, hogy az azonos jövedelmezőségű cikkek milyen alapon azonosak: a különböző termékek termelésénél felhasználált azonos termelési tényezőkre jutó azonos jövedelmek alapján.

Vizsgálatunkban mindössze két termelési tényezőre voltunk tekintettel. Lényegében a továbbiakban is ezt tesszük. Arra azonban feltétlenül utalnunk kell, hogy ezek a megállapítások igazak akkor is, ha több termelési tényezőt veszünk figyelembe. Ebben az esetben is a termékek jövedelemhatása az ugyanolyan fajtájú tényezőre jutó azonos jövedelmek alapján azonos. Tehát itt már pusztán mennyiségi különbség van. Hamarosan látni fogjuk például, hogy a termékek munkaigényének idényszerűségében mutatkozó különbség egy ilyen további termelési tényező, ami módosítja a különféle ágazatok globálisan, egész évre számított munkaigénye szerinti jövedelmezőségi helyzetét.

A munkanapra jutó jövedelem nem szorul magyarázatra. Annál inkább vizsgálunk kell — ha röviden is — a földre mint termelési tényezőre jutó jövedelem közgazdasági tartalmát. Ez a jövedelem a jelenlegi árakban is benne van. Ez persze nem jelenti azt, hogy a mezőgazdasági árszínvonal (pontosabban: jövedelmezőségi színvonal) magasabb az ipari árszínvonalnál. *Független az árszínvonalától*, abban az értelemben, hogy a cikkenkénti jövedelmek alakításánál az árszínvonal magasságától függetlenül figyelembe kell venni a különböző termékek termelésében felhasznált termelési tényezők arányait. Tehát ez elsősorban és döntően *nem árszínvonal*, hanem árarányok (pontosabban: cikkenkénti jövedelemarányok) kérdése.

Tekinthető-e ez földjáradéknak? Igen, de a földjáradék általános szóhasználatával *nem azonos* értelemben. Ezért pontosabbak vagyunk és lehetséges félreértéseket is elkerülünk, ha a bruttó jövedelem földarányos részének nevezzük.

Vizsgáljuk meg a továbbiakban a mezőgazdaság két fő ágazatának, a növénytermelésnek és az állattenyésztésnek a jövedelmezőségi arányát. Ha ezt csak a föld és a munkaerő alapján határozzuk meg, a közgazdasági valóságot már elég jelentősen eltorzítottuk. Az ezzel kapcsolatos megállapításaink ezért pontatlanabban jellemzik a két fő ágazat jövedelmezőségi viszonyát. Az állattenyésztés folytatásához ugyanis hagyományos gazdálkodás mellett is jelentős nagyságú *állóalap-lekötésre* van szükség. Ettől tulajdonképpen már nem lehetne elvonatkoztatni, akkor sem, ha csak a lényegesebb összefüggéseket vizsgáljuk. Most mégis eltekintünk az állóalap nagyságának jövedelmezőségi hatásától, már csak azért is, mert bemutatása a termelőszövetkezetek felhalmozási problémájának részletes kifejtése nélkül nem is lehetséges. Erre viszont ebben a cikkben nincs mód.

Ismeretes, hogy az állattenyésztésben egy munkanapra sokkal kisebb jövedelem jut, mint a növénytermesztésben (ha most a növénytermesztési ágazatok összes bruttó jövedelmét viszonyítjuk a ledolgozott munkanapokhoz). Hogy mégis miért foglalkoznak a termelősövetkezetek állattenyésztéssel, azt többnyire egyéb tényezőkkel (például a trágyaszolgáltatással) próbálták magyarázni. Kétségkívül ez fontos szempont. De nem lehet csak ezzel, vagy ilyen tényezőkkel indokolni az állattenyésztés relatív helyét, hiszen sok jó termelősövetkezet éppen az állattenyésztés révén ért el magas jövedelmet. A munkanap-értékesülés viszont rosszabb, mint a növénytermelési ágazatoknál. Ezt az Agrár-gazdasági Kutató Intézet által vizsgált átlagnál jobb 100 termelősövetkezet adatai is bizonyítják.

Induljunk ki ismét az 1. sz. tábla adataiból, és egészítsük ki egy állattenyésztési ágazattal, mondjuk a tehenészettel (x_a). Vegyük egységül a tehenészetnek 100 munkanapnak megfelelő „részét”. Az egy munkanapra jutó jövedelmét a valóságosnál kissé felemelve, állapítsuk meg a dohány munkanap-értékesülésével azonos nagyságban, 52,5 Ft-ban.

3. sz. táblázat

Ágazatok	1 kh-ra jutó bruttó jövedelem (Ft)	1 munkanapra jutó bruttó jövedelem (Ft)	Az ágazat munkanap-igénye
Búza (x_1)	2300	383,33	6
Kukorica (x_2)	2480	206,66	12
Cukorrépa (x_3)	4000	100,—	40
Dohány (x_4)	8400	52,50	160
Tehenészet (x_a)		52,50	100

A tehenészetet mint az állattenyésztést képviselő ágazatot önálló ágazatként fogjuk fel. Igaz, hogy a takarmány megtermeléséről általában a gazdaságok maguk gondoskodnak. Ez pedig meghatározott nagyságú földterület lekötését igényli. A termelősövetkezetek azonban dönthetnek olyan termelési szerkezet mellett is, hogy csak árunövényeket termeljenek állattenyésztés nélkül, vagy állattenyésztést folytatnak vásárolt takarmánnyal. A programozási feladatot, illetve a megfelelő szimpлекс (4. sz.) táblázatot ennek megfelelően állítottuk össze.

4. sz. táblázat

	x_1	x_2	x_3	x_4	x_a	
u_1	6	12	40	160	100	20 000
u_2	1	1	1	1	—	1 000
	2300	2480	4000	8400	5250	

A feladat megoldásaképpen azt kaptuk, hogy a búzatermelést 1000 kh-on célszerű termelni, és a tehenészetben kell a többi 14 000 munkanapot felhasználni. Az összes bruttó jövedelem: 3035 000 Ft.

Látszólag mind az x_2 , mind az x_3 ágazat kedvezőbb, mint a pótlólagosan felvett x_a ágazat. Az x_4 ágazat viszont — persze ugyancsak lát-

szólag — jövedelmezőség szempontjából azonos az x_a ágazattal, hiszen az egy munkanapra jutó jövedelem mindkét ágazatnál 52,5 Ft.

A korábbi elemzésünkben azonban tudjuk, hogy a növénytermelési ágazatban a munkanap-értékesülés, pontosabban a bruttó jövedelem munkanappal arányos része 50 Ft körül mozog. Esetünkben tehát azért maradtak ki a programból (a búza, a legmunkaextenzívebb ágazat kivételével) a növénytermesztési ágazatok, mert az állattenyésztésben több bruttó jövedelem jut egy munkanapra, mint ezeknél. A búza azért került be a programba, mivel ez von el legkevesebb munkanapot az állattenyésztéstől, úgy hogy egyúttal realizálni lehet a bruttó jövedelem földarányos részét is.

Hogyan kell módosítanunk a jövedelemarányokat, hogy most az öt ágazat jövedelemhatása azonos legyen? Azt korábban már láttuk, hogy a négy növénytermesztési ágazat közül kettőnek a jövedelmét (x_2 és x_4 ágazatét) 120, illetve 1600 Ft-tal kellett felemelni, hogy az x_1 és x_3 ágazattal azonos helyzetbe kerüljenek. Ebben az esetben minden ágazatban a bruttó jövedelem földarányos része 2000 Ft és a bruttó jövedelem munkanaparányos része 50 Ft. Az állattenyésztést képviselő x_a ágazat bruttó jövedelmét 52,5 Ft-ban állapítottuk meg munkanaponként. Mivel az állattenyésztést jövedelmezőség szempontjából önálló ágazatnak fogtuk fel, ezért földigénye közvetlenül nincs. Ebből következik, ha azonos jövedelmezőségi helyzetbe akarjuk hozni a növénytermesztési ágazatokkal, a munkanapra jutó jövedelmét 50 Ft-ban kell megállapítanunk.

5. sz. táblázat

Ágazatok	1 kh-ra jutó bruttó jövedelem (Ft)	1 munkanapra jutó bruttó jövedelem (Ft)	Az ágazat munkanapigénye
Búza (x_1)	2 300	383,33	6
Kukorica (x_2)	2 600	216,66	12
Cukorrépa (x_3)	4 000	100,—	40
Dohány (x_4)	10 000	62,5	160
Tehenészet (x_a)	—	50,—	100

Az elérhető maximális bruttó jövedelem 3 000 000 Ft. A termelési szerkezetet az öt ágazatból — mivel jövedelemhatásuk azonos — tetszés szerint összeállíthatjuk, pusztán arra kell ügyelni, hogy a föld és a munkanap-kapacitás kihasználása teljes legyen.

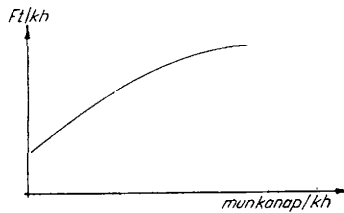
Így válik csak érthetővé jövedelmezőségi szempontból az állattenyésztés relatív helyzete. Ennek az ágazatnak a méretét közvetlenül nem korlátozza az adott gazdaságban rendelkezésre álló föld területe, ezért a jövedelmezőségi helyzetét sem módosíthatja. A termelőszövetkezetek jövedelmi színvonaluk emelésekor a termelés technikai felszereltségének fokozására kényszerülnek, ami általában munkaerő felszabadítását eredményezi. Mind a népgazdasági, mind a szövetkezeti érdek azt követeli, hogy az így felszabaduló munkaerő-kapacitást másutt felhasználják. Ez csak úgy lehetséges, ha a növénytermesztés szerkezetét megváltoztatják: növelik a korábbihoz képest a nagyobb munkaigényű ágazatok részarányát. Ez a megoldás azonban rengeteg akadályba ütkö-

zik, ha a felszabaduló munkaerőt átcsoportosítással a növénytermesztésen belül akarjuk foglalkoztatni. Erre a kérdésre egy további cikkünkben részletesen kitérünk majd. Most csak annyit jegyzünk meg, hogy sokkal kedvezőbb az a megoldás, ha a termelősövetkezetek az így felszabadult munkaerőt általában kivonják a növénytermesztésből. A legfontosabb éppen az állattenyésztés, valamint az úgynevezett melléktevékenységek.

Mielőtt a munkák idényszerűségében mutatkozó különbségek hatását vizsgálnánk, előzőleg még két kérdésre térünk ki. Az egyik az ágazatok relatív jövedelmezőségi helyzetének az ún. parabolitása. A másik pedig az, hogy lehetséges-e a jövedelem maximumát elérni a termelési tényezők részleges kihasználása mellett?

Az első kérdés arra vonatkozik, hogy a különféle termékek jövedelmi pontjai nem egy egyenes, hanem egy lehajló görbe (parabola) mentén helyezkednek el.* (3. sz. ábra)

3. sz. ábra



Hogyan egyeztethető ez össze azzal a megállapításunkkal, hogy az azonos jövedelemhatású ágazatok pontosan egy egyenesen helyezkednek el?

Először is példaként vegyünk fel nyolc ágazatot. Ezután vegyünk négy, egyenként 1000 kh földterülettel rendelkező termelősövetkezetet. Tagsűrűségük különböző, munkanapi kapacitásuk a következő:

- A termelősövetkezet 5 000 munkanap
- B termelősövetkezet 18 000 munkanap
- C termelősövetkezet 38 000 munkanap
- D termelősövetkezet 100 000 munkanap

6. sz. táblázat

Ágazatok	1 kh-ra jutó bruttó jövedelem (Ft)	Az ágazat munkanap-igénye	Ágazatok	1 kh-ra jutó bruttó jövedelem (Ft)	Az ágazat munkanap-igénye
x_1	2200	4	x_5	3400	32
x_2	2300	6	x_6	3700	40
x_3	2550	12	x_7	4600	60
x_4	2900	20	x_8	8500	160

Ezután, ha minden termelősövetkezet megfelelő kapacitásával elvégezzük a programozást, azt tapasztaljuk, hogy az A termelősövetkezet esetében az x_1, x_2 ágazat, a B termelősövetkezet esetében az x_3, x_4

* Ezt több cikk és tanulmány is kimutatta, mi most csak a tényt konstatáljuk.

ágazat, a C termelészövetkezet esetében az x_5 , x_6 ágazat és a D termelészövetkezet esetében az x_7 , x_8 ágazat került be a programba. Ez azt jelenti, hogy a termelészövetkezetek tagsűrűségüknek megfelelően más és más ágazatot ítélnék jövedelmezőnek. Tehát nem az történt, hogy mind a négy termelészövetkezet mind a nyolc ágazatot egyenlően jövedelmezőnek ítélte, hanem pontosan csak kettőt-kettőt. Ez önmagában is érdekes összefüggésre utal az egyes ágazatok relatív jövedelmezőségének megítélésében.

A példában szereplő négy termelészövetkezet az A -tól a D felé haladva, olyan ágazatokat ítelt jövedelmezőnek, amelyek jövedelmezőségi pontjai más-más irányú egyenesen, és pedig egyre kevésbé meredek (lefelé hajló) egyeneseken helyezkednek el. Ez azt is jelenti, hogy a nagyobb tagsűrűség felé haladva, a programba bekerült ágazatok pontjait összekötő egyenes mind magasabb és magasabb pontban metszi az Y tengelyt. Tehát a bruttó jövedelem földarányos része abszolút nagyságban, de különösen relatív nagyságban, egyre nagyobb és nagyobb lesz. Ez arra utal, hogy a nagyobb tagsűrűségű termelészövetkezet többre értékeli a földjét, mint az alacsony tagsűrűségű.

Ezt gyakorlatilag is könnyű értelmezni: a nagy tagsűrűségű szövetkezetnek a viszonylag kevesebb földje nagyobb jelentőségű, mintha több lenne belőle ugyanannyi taglétszám mellett.

Az a megállapítás, hogy a különféle ágazatok bruttó jövedelem pontjai egy parabola mentén helyezkednek el, *átlagszámokra* vonatkozik. Tehát nem az egyes gazdaságok azonos jövedelemhatású ágazatainak jövedelempontjai (mint láttuk, ezek egy egyenesen helyezkednek el), hanem ezek átlagai.

A nagyobb tagsűrűségű szövetkezetek termelési struktúrájában általában nagyobb a súlya a munkaintenzív ágazatoknak, amelyeknek tehát az átlagos kh -ra jutó jövedelmük kisebb. Ebből azt a következtetést máris levonhatjuk, hogy ez különbséti jövedelemelvonást tartalmaz éppen a nagyobb tagsűrűségű, de intenzívebb termelési struktúrájú termelészövetkezetek rovására. Az intenzívebb termelési struktúrájú szövetkezetek többnyire jobb földeken is gazdálkodnak, ezért feltehetően — ha ösztönösen is — az ebből fakadó jövedelemdifferenciálódást is tompítja.

A különféle ágazatok bruttó jövedelme termelészövetkezetenként más és más. A talajadottságuktól függően ugyanazon ágazatok jövedelemarányai is változóak. Amikor a termelészövetkezetek termelési szerkezetükről döntenek, akkor természetesen a *számukra* legkedvezőbb ágazatokat választják. A legkedvezőbb ágazatok (az egyetlen ágazat kiválasztásának esetétől eltekinthetünk) a vizsgált két termelési tényezőt illetően, azonosak. Ezért helyezkednek el jövedelmezőségi pontjai egy egyenesen.

A kérdés, amire válaszolunk: hogyan adódik a termelészövetkezetenként azonos jövedelemhatású ágazatok jövedelmének átlagából parabola. Négy ágazatot és négy termelészövetkezetet vegyünk példának. Szövetkezetenként azonos jövedelmezőségi hatása van mind a négy ágazatnak, tehát mind a négy szövetkezetben a négy ágazat jövedelmezőségi pontja egy egyenesen helyezkedik el, s ugyanazon ágazat munkáigénye szövetkezetenként megegyezik.

7. sz. táblázat

Ágazatok	Munkanap/ kh	A	B	C	D
		szövetkezet, bruttó jövedelem/kh			
x_1	6	1 360	2 300	3240	4180
x_2	12	1 720	2 600	3480	4360
x_3	40	3 400	3 600	4600	5200
x_4	160	10 600	10 000	9400	8800

Mindegyik termelőszövetkezetben 1000 kh területen termelhetnek. Az A termelőszövetkezetben felhasználható 10 000, a B termelőszövetkezetben 15 000, a C termelőszövetkezetben 20 000 és a D termelőszövetkezetben 25 000 munkanap.

Tegyük fel, hogy mind a négy termelőszövetkezet mind a négy ágazatot műveli.

Adott esetben mind a négy termelőszövetkezet a négy rendelkezésre álló ágazatból többféleképpen is összeállíthatja termelési szerkezetét. Mivel a jövedelemarányok — hűen a gyakorlathoz — *ösztönöznek* a két fő termelési tényező kihasználására, ezért az a termelési szerkezet adja a maximális jövedelmet, amely mellett az adottságok kihasználása is maximális.

Az alternatív megoldások közül a 8. táblázatban csak egyet közlünk.

8. sz. táblázat

Ágazatok	A	B	C	D
	termelőszövetkezet, vetésterület, kh			
x_1	503,33	290,0	260,0	213,3
x_2	481,67	605,0	570,0	576,7
x_3	10,00	90,0	130,0	140,0
x_4	5,00	15,0	40,0	70,0
	1000,00	1000,0	1000,0	1000,0

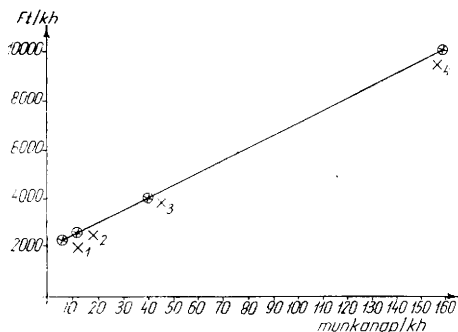
A számokat elemezve rögtön látjuk, hogy a nagyobb tagsűrűségű szövetkezetek felé haladva egyre intenzívebbé válik a termelési struktúra. Ez természetes is. Más lehetséges megoldást választva az egyes termelőszövetkezeteknél a vetésterületi arányok mások lettek volna, de a termelési struktúra intenzívebbé válása szükségszerű. A tagsűrűség növekedésével nagyobbodik a két munkaintenzív ágazat részaránya és csökken (együttesen) a két munkaextenzív ágazaté.

A 8. sz. táblázatban közölt megoldás alapján az ágazatok *átlagos* jövedelme:

az x_1 ágazaté 2435,98 Ft, az x_2 ágazaté 3089,27 Ft, az x_3 ágazaté 4551,35 Ft, az x_4 ágazaté 9192,31 Ft.

Ezt mutatja a 4. sz. ábra.

Nincs tehát ellentmondás az ágazatok jövedelemhatásáról tett megállapításaink és az úgynevezett jövedelmi parabolitás között. Nagy valószínűséggel állíthatjuk, hogy ez a parabolitás *így*, az általunk ábrázolt



módon alakul ki. Ebben persze más tényezők is közrejátszhatnak, s ezek hatását csak vizsgálat tárhatja fel.

Az eddigiekben eltekintettünk a mezőgazdasági termelés egyik lényeges sajátosságától, a munkák idényszerűségétől. Legvégül egy modell alapján ezt mutatjuk be. Kiindulásul ismét az 1. sz. táblázat adatait vesszük, pusztán a munkaigényt és a munkaerő-kapacitást negyedévi bontásban adjuk meg. (9. sz. táblázat)

9. sz. táblázat

	x_1	x_2	x_3	x_4
	ágazat			
I. n. év	0	0	0	7
II. n. év	2	5	13	40
III. n. év	3	5	20	60
IV. n. év	1	2	7	53
jövedelem	2300	2480	4000	8400

A munkaerő-kapacitást az egyszerűség kedvéért negyedévenként egységesen 6000 munkanapnak vettük. A rendelkezésre álló föld területe 1000 kh.

Az ennek megfelelő szimplex táblázatot (10. sz.) az alábbiakban közöljük.

10. sz. táblázat

	x_1	x_2	x_3	x_4	
u_1	0	0	0	7	6000
u_2	2	5	13	40	6000
u_3	3	5	20	60	6000
u_4	1	2	7	53	6000
u_5	1	1	1	1	1000
	2300	2480	4000	8400	

Megoldása: $x_1 = 947,37$, $x_4 = 52,63$. A maximális jövedelem: 2 621 052,60.

Az első esetben az x_1 és x_3 ágazat került be a programba, most viszont az x_1 és az x_4 . A matematikai program a szűk keresztmetszetnél, tehát a csúcsmunkaidőben (III. negyedév) értékeli a különféle ágazatok munkaigényét. Így az x_3 és az x_4 ágazat munkaigényének idényszerűségében megmutatókozó különbség (mégpedig az utóbbi javára) eredményezte azt, hogy most az x_4 került be a programba.

Ebből közgazdaságilag levonható az a fontos következtetés, hogy azok az ágazatok, amelyeknek kedvezőbb a munkanapelosztásuk, előnyösebb helyzetben vannak azokkal szemben, amelyeknél a munkaigény egyenlőtlenebb. *Az ágazati jövedelmek kialakításánál ezért figyelembe kell venni a munkák idényszerűségében mutatkozó különbséget is. Viszonylag többre kell értékelnünk azoknak az ágazatoknak a munkanapját, amelyeknél egyenlőtlenebb a munkaigény az év folyamán.* Azt, hogy pontosan mennyivel, ezzel a matematikai módszerrel jól lehet közelíteni, de pontosan nem határozható meg, mivel a szűk keresztmetszetten kívüli munkanapszükséglet figyelmen kívül marad. A termelőszövetkezeteknek azonban az sem közömbös, hogy az ágazatok a csúcsmunkaidőn kívül mennyi munkát igényelnek. Ez mindenestre már a matematikai módszer használhatóságának korlátaira utal.

W. BAUMOL:

KÖZGAZDASÁGTAN ÉS OPERÁCIÓANALÍZIS

E világhírű munka szerzője a princetoni egyetem közgazdaságtan professzora, aki korábban, éveken át egy nagyvállalat tanácsadójaként tevékenykedett. Könyvében a gazdasági, elsősorban a vállalati tevékenység különböző elemeit, a termelést, a keresletkutatást, a beruházást, az értékesítést sorra véve ismerteti meg az olvasót az operációanalízis hatékony eszközével. Részletes tájékoztatást nyújt a matematikai közgazdaságtan legújabb — és hazánkban ez idő szerint nagyon kevéssé ismert — ágairól, mint amilyen a tevékenységelemzés, a játékelmélet, a döntéselmélet, és foglalkozik ezek alkalmazási lehetőségeivel is.

A szerző széles körű elméleti és gyakorlati ismereteit kitérő didaktikai érzékkel írja le. A könyv mindazoknak a közgazdászoknak szól, akik szaktudományuk fejlődésével lépést akarnak tartani, s akik — magasabb matematikai előképzettség nélkül — meg szeretnék ismerni és munkájukban alkalmazni kívánják a közgazdasági matematika módszereit. A könyv hasznos információkat nyújt a gazdaságban dolgozó matematikusok és mérnökök számára is.

690 l., kötve 125,— Ft

Kiadja a Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó

Alumíniumiparunk fejlesztésének koncepciója

I.

Az 1960-ban aláírt magyar—lengyel és az 1962-ben megkötött magyar—szovjet timföld-alumínium egyezmény hosszú időre szervezetten bekapcsolta a magyar alumíniumipart a szocialista országok közötti munkamegosztásba.

Amíg az ellátás csak saját kohóink termelésére támaszkodhatott, a rendelkezésre bocsátható alumínium-mennyiséget a villamos energiával ellátható kohászati kapacitás határozta meg. A műszaki és a gazdasági számítások azt mutatták, hogy alumíniumelektrolizáló üzemeink bauxit-készleteinkkel arányos szintre való fejlesztése magyar villamosenergia-bázison nem célszerű, egyrészt a belföldön termelhető villamos energia magas önköltsége miatt, másrészt azért, mert e nagy villamosenergia-igényű iparág fogyasztása a népgazdaság más fontos ágainak ellátását veszélyeztetné.

A magyar—lengyel timföld-alumínium megállapodás értelmében 1965 és 1970 között évenként növekvő mennyiségű timföldet exportálunk a Lengyel Népköztársaságba — a legnagyobb évi szállítás (1970-ben) 80 000 tonna lesz —, amelyet a lengyel alumíniumipar kohósít, s a belőle gyártott alumínium egy részét — évi 17 500 tonnáig növekvő mennyiségben — visszaszállítja Magyarországra. A magyar timföld- és a lengyel alumíniumszállítások mennyiségének aránya 4,58:1. Az 1970-ben lejárató egyezmény érvényességének meghosszabbítására vonatkozó tárgyalások folyamatban vannak.

A magyar—szovjet timföld-alumínium egyezmény értelmében Magyar-

ország 1967 és 1980 között fokozatosan évi 330 000 tonnára növekvő mennyiségű timföldet szállít a Szovjetunióknak, a Szovjetunió pedig a magyar timföldből nyert alumíniumot teljes egészében — évi 165 000 tonnáig növekvő mennyiségben — visszaszállítja Magyarországnak. A kölcsönös timföld- és alumíniumszállítások mennyiségének aránya 2:1. A nemzetközi együttműködés folytán megoszlanak a fejlesztés költségei, ami módot nyújt arra, hogy eszközeinket nagyobb mértékben koncentrálhassuk a feldolgozó ipar fejlesztésére.

A kölcsönös szállítások mindkét egyezmény szerint a szocialista világpiac árain történnek. Az elmúlt hat évben a szerződő felek között megindult — és ma is rendszeres — a timföld-, illetve alumíniumszállítás.

A Közgazdasági Szemle 1963. évi májusi számában részletesen foglalkoztunk az 1962. november 15-én aláírt szovjet—magyar és a korábbi lengyel—magyar egyezmény tartalmával és várható hatásával alumíniumiparunk fejlődésére.* A kérdés lényegét jól ismerő és a lehetőségeket mélyebben elemző szakemberek — köztük tárgyilagossá nyugati szerzők szakirodalmi közlései is — a szerződés jelentőségét a magyar népgazdaság számára már kezdetben úgy határozták meg, hogy az egyezmény keretében importálható alumínium lehetőséget teremt félkész- és készárúk széles választékú és nagy mennyiségű gyártására, nagy teljesítményű és gazdaságos feldolgozó ipar kifejlesztésére.

* Dobos György—Timár Vilmos: A magyar alumíniumipar és a szocialista nemzetközi munkamegosztás. Közgazdasági Szemle, 1963. május. 556—575. 1.

tésére, amely számottevő szerepet tölthet be Európa alumíniumiparában. A magyar alumíniumipar az utolsó hat évben elindult ezen az úton, de a tennivalók jó része még előttünk van.

II.

Nagyobb részt a magyar—szovjet és a magyar—lengyel egyezményeken alapuló importszállítások gyorsuló ütemű növekedése folytán a belföldön rendelkezésre álló alumínium mennyisége 1968-ban (nem végleges adatok szerint) több mint 160 ezer tonna lesz, az 1962. évinek több mint két és félszerese.

1. sz. táblázat

A belföldön rendelkezésre álló alumínium mennyisége

Év	Összesen	Növekedés 1962=100
1962	60,5	100,0
1963	63,8	105,5
1964	65,9	108,9
1965	97,4	161,0
1966	91,9	151,9
1967	98,9	163,6
1968*	160,9	265,9

* Becsült értékek.

Lassan, de egyenletesen növekedett a hazai kohók termelése és a begyűjtött — ismét feldolgozható — hulladék mennyisége is. A rendelkezésre álló alumínium számottevő hányada tömb formájában exportra kerül, így a belföldi felhasználás növekedése

csak 1,8-szeres volt (a növekedés évi üteme 10 százalék fölött van).

Az alumíniumfelhasználás növekedését lényegében az alumíniumfőgyártmány-ipar fejlődése határozza meg. A főgyártmánytermelés évi átlagban mintegy 11 százalékkal növekedett és a belföldi piacon értékesített termékeinek mennyisége évi átlagban ugyancsak mintegy 10 százalékkal emelkedett. (3. sz. táblázat.)

A hengerelt főgyártmányokat termelő kapacitás ma is fennálló hiányát az alumíniumipar az alapanyag egy részének külföldi feldolgoztatásával enyhíti, de az ily módon — bér munka elvégzetése után — importált lemez- és szalagáru sem elégti ki az összes fogyasztók igényeit. Ezen gyökeresen csak az új, épülő székesfehérvári szélesszalag-hengermű első termelőegységeinek üzembevétele fog változtatni.

Lényegesen javult az utóbbi években az alumíniumipari export áruszerkezete. Bár a kivitel 75 százalékát még mindig az anyagjellegű termékek (bauxit, timföld, alumínium) adják, a különféle készáruk részese-dése már 16—17 százalékra emelkedett és mennyiségük az 1960. évi 6400 tonnáról 1968-ra mintegy 14 tonnára nőtt.

Az anyagjellegű termékek között a legmagasabb feldolgozottságú áru, az alumíniumtömb (és tuskó) teszi ki az export túlnyomó részét. Alumíniumtömb-exportunk fontos szerepet játszik tőkés fizetési mérlegünk

2. sz. táblázat

Az alumíniumfelhasználás növekedése

Év	Felhasználás (1000 t)	Növekedés az előző évhez viszonyítva	
		1000 t	%
1962	43,5	—	—
1963	51,3	7,8	17,9
1964	55,3	4,0	7,8
1965	61,4	6,1	11,5
1966	65,1	3,7	6,0
1967	69,0	3,9	5,9
1968*	78,3	9,3	13,5

* Becsült értékek.

Alumíniumfélgyártmány-ellátás
(ezer tonnában)

Év	Termelés	Import	Összes forrás	Belföldi felhasználás	Export
1962	38,0	—	38,0	33,0	5,0
1963	41,6	0,8	42,4	37,1	5,3
1964	45,5	0,6	46,1	41,2	4,9
1965	47,4	1,4	48,8	42,8	6,0
1966	52,6	2,6	55,2	48,8	6,4
1967	55,1	3,1	58,2	52,2	6,0
1968*	61,8	5,2	67,0	61,2	5,8

* Becsült értékek.

javításában. 1968-ban — előzetes becslés szerint — összes exportunknak több mint 5 százalékát fogják adni az alumíniumipari alapanyagok és késztermékek, anyagjellegű exportunknak pedig több mint 20 százaléka alumíniumipari nyers- és alapanyag lesz. Az összes tőkésexportból az alumíniumipari termékek részese-dése 8 százalék, az anyagjellegű termékek tőkésexportjából pedig 22 százalék lesz.

III.

Az alumíniumfelhasználás színvo-nalát és alakulását az értékesített mennyiségen kívül a különböző ipar-ágaknak egy lakosra jutó fogyasztá-sával és a fogyasztásból való részese-désükkel lehet mérni és jellemezni.

A magyarországi alumínium-alap-anyagellátás csak az utolsó 2—3 év-ben kezd lehetőséget nyújtani arra, hogy az alumíniumfelhasználás az ipar egyes ágaiban a keresletnek megfelelően tért nyerjen. A korábbi kötött gazdálkodás egyes időszakai-ban szükségképpen szigorú elosztási rendszabályokat léptettek életbe: az alumíniumfelhasználást bizonyos cé-lokra egyenesen megtiltották. Így a rendelkezésre álló fémmennyiség ha-tósági elosztásával a fogyasztás kény-szerstruktúráját hozták létre. A má-sik lényeges korlátozó tényező a ha-zai alumíniumfélgyártmány-termelés minősége, illetőleg választéka volt,

amelyet könnyűfémműveink ter-melőberendezéseinek struktúrája és korszerűsége eleve meglehetősen szűk határok közé kényszerített. Nem gyártottunk, vagy csak igen kis mennyiségben termeltünk például számos olyan árut (lakkozott szalag, hullámosított lemez stb.), amelyekre az *építőiparnak* vagy a *konzervipar-nak* nagyobb mennyiségben szüksége lett volna. E téren az utolsó néhány évben fordulat kezdődött a székesfe-hérvári új *présmű* felépítésével és a kőbányai *fóliamű* bővítésével. Az új, korszerű berendezések a termékvá-laszték bizonyos fokú bővítését is le-hetővé tették, de a feldolgozó ipar igényeinek megfelelő, széles termék-választék megteremtése még a közel-jövő feladata. Ezt a célt szolgálja az alumíniumfélgyártmány- és készáru-ipar legfontosabb időszakos fejlesztési feladatainak megoldására, az érde-kelt vállalatok összehangolt fejleszté-sére irányuló, jelenleg érvényben levő — 3—4 éves időtartamot felölelő — akcióprogram.

A fogyasztás szerkezete jelentősen eltér a fejlett alumíniumiparral ren-delkező tőkésországokban jellemző struktúrától. Erről ad képet a 4. sz. táblázat.

A *járműgyártás* felhasználásának aránya különösen azokban az orszá-gokban magas, ahol a személygép-kocsi-gyártás, a repülőgépgyártás és a járműipar egyéb ágai fejlettek. Ma-gyarország ebből a szempontból —

Magyarország 1962. és 1967. évi, valamint néhány tőkésország 1966. évi alumíniumfelhasználásának megoszlása az egyes gyártási ágak között

Gyártási ág	Magyarország		Franciaország		Olaszország		Ausztria		Svájc		USA			
	1962		1967		%		%		%		%			
	kg/fő	%	kg/fő	%	kg/fő	%	kg/fő	%	kg/fő	%	kg/fő	%		
Járműgyártás	0,88	20,35	1,12	16,6	2,29	37,5	1,96	45,6	0,36	6,7	0,77	7,6	4,72	25,8
Gépipar	0,18	4,1	0,26	3,9	0,51	8,3	0,33	7,6	0,35	6,6	1,97	19,3	1,32	7,2
Villamosenergia-ipar	1,46	33,6	2,63	39,0	0,72	11,7	0,31	7,1	0,85	15,9	0,99	9,7	2,69	14,7
Építőipar	0,13	3,0	0,30	4,4	0,51	8,3	0,46	10,7	0,78	14,5	2,47	24,2	4,10	22,4
Vegy-, élelmiszeripar, mezőgazdaság* ..	0,11	2,6	0,20	3,0	0,12	1,9	0,07	1,6	0,20	3,8	0,09	0,9	0,14	0,8
Csomagolóipar	0,33	7,5	0,63	9,4	0,53	8,7	0,43	10,0	0,86	16,1	2,00	19,6	1,59	8,7
Édények és háztartási cikkek gyártása ..	0,29	6,8	0,44	6,5	0,55	9,0	0,26	6,3	0,22	4,1	0,53	5,2	1,61	8,8
Alumíniumpor-gyártás	0,16	3,7	0,30	4,4	0,16	2,6	0,02	0,5	0,23	4,3	0,07	0,7	0,24	1,3
Vas- és acélipar	0,29	6,7	0,43	6,4	0,22	3,6	0,12	2,8	0,32	6,0	0,28	2,7	0,54	2,4
Tömegekkipar	0,51	11,65	0,43	6,4	0,35	5,7	0,34	7,8	1,05	19,5	1,03	10,1	1,45	7,9
Egyéb	4,35	100,0	6,74	100,0	6,12	100,0	4,30	100,0	5,36	100,0	10,20	100,0	18,30	100,0

* A nemzetközi csoportosítás szerint ide sorolják a mezőgazdasági, a tejipari, a vegyipari eszközök és berendezések alumíniumtartalmát is.

tehergépkocsi-, autóbusz- és kishajógyártásával — közepén áll. A járműipari fogyasztás növekedése az elmúlt években lassúbb ütemű volt, mint az átlagos növekedés, a jövőben — a közúti jármű-gyártás programjával is összefüggésben — gyorsabb növekedésre számíthatunk.

— Az egy lakosra jutó *gépipari* alumíniumfelhasználás jelenleg elmarad a többi vizsgált országokétól. A gépipari felhasználás-növekedés sem éri el egyelőre az átlagot, ami részben a korábbi korlátozott mennyiségű és választékú kínálat következménye. Az alumíniumipari fejlesztés ezen a területen is változást hozhat.

— Színesfémellátásunk nehézségei már hosszú idő óta rákényszerítették iparunkat, hogy megoldja a *villamosgépiparban* a réz vezetékekanyagok helyettesítését alumíniummal mindazonokon a területeken, ahol az alumínium tulajdonságai ezt lehetővé teszik. A koncentrált szellemi-munka- és eszközráfordítás eredményeképpen fejlett alumíniumkábelgyártás jött létre, amely nagy mennyiségben állítja elő a világ legigényesebb piacainak követelményeit kielégítő, kiváló vezetőképességű alapanyagból a fejlett világszínvonalnak megfelelő légvezetéseket és egyéb kábeleket. A folyamatos kutatás eredményeképpen a hazai villamosgépipar lépést tud tartani a vezetékekanyagokkal szemben támasztott növekvő minőségi követelményekkel. A nemzetközi kereslet a világpiacon rézár alakulásával párhuzamosan változik.

— Az *építőipar* fogyasztása az összehasonlítás szerint igen alacsony, de rohamosan nő a nyílászáró szerkezetek, épületszerelvények, alumínium kisépületek, külső díszítések gyártásának egyre nagyobb alumíniumfelhasználása folytán. Az emelkedés még nagyobb lehetne, ha eleendő hengerelt áru állna rendelkezésre az igények kielégítésére.

— A *vegyipari, az élelmiszeripari és a mezőgazdasági* felhasználás (az utóbbi a nemzetközi nőmeneklatúra szerint a mezőgazdasági gépekbe beépülő alumíniumfelhasználást is tar-

talmazza) megfelelő színvonalú, gyorsan emelkedik és e szektorok arányának növekedésével tovább fog bővülni.

— A *csomagolóipari felhasználás* az utóbbi időben gyorsan bővült, a színvonal azonban még tovább növekedhet. A felhasználás a félégyártmány-ellátástól függ, a még gyorsabb növekedést a kínálat mennyisége és szűk választéka akadályozta.

— Az *edények és a háztartási cikkek* gyártásában az alumíniumfelhasználás színvonala a többi országéhoz képest megfelelő. A növekedés az utóbbi években egyenletes, de az átlagos alatt marad. A poralumíniumgyártása a termelés fejlett ága nálunk, exportunk is van, s ez bővíthető is. A vas- és acélipari felhasználás aránya közepes, a növekedés az igényektől függ.

— A *tömegcikkipari felhasználás* nemzetközi összehasonlítás szerint megfelelő színvonalú, de az átlagosnál valamivel lassabban növekszik. A fogyasztás bővítése itt jórészt fantázia kérdése.

IV.

A nemzetközi egyezmények folytán megváltozott alapanyag-ellátás sürgetővé teszi, hogy a feldolgozó ipar *átfogó program* szerint felkészüljön a ráháruló feladatokra. Rendkívüli jelentőségű e program kidolgozásának előkészítésében a Gazdasági Bizottság 1968 novemberi határozata a *fejlesztés műszaki-gazdasági koncepciójáról* , amely a magyar alumíniumipar történetében először fogja át az alapanyaggyártás és feldolgozó ipar egészét a bauxitkutatástól és a bauxitbányászattól a készáruiparig. A Gazdasági Bizottság az alumíniumipar 1985-ig történő fejlesztésének műszaki-gazdasági koncepcióját a nehézipari miniszternek és az Országos Műszaki Fejlesztési Bizottság elnökének együttes előterjesztése alapján tűzte napirendre. Az elgondolásokat részletesen kifejtő és az előterjesztéshez mellékelte tanulmányt az Országos Műszaki Fejlesztési Bizottság szakértői készítették, támaszkodva a

Bizottság korábbi években kiadott tanulmányaira, amelyek felmérték az egyes felhasználási területeket és ezek alumíniumfogyasztásának várható növekedésére következtetéseket vontak le.

Az előterjesztett műszaki-gazdasági koncepció központi kérdése a hazai termelésből és a nemzetközi együttműködési megállapodások alapján importból rendelkezésre álló alumínium legmegfelelőbb hasznosítása. Az alapanyag-jellegű iparágak (bauxitbányászat, timföldgyártás, alumíniumkohászat) fejlesztésének fő kérdéseiben már a timföld-alumínium egyezmények megkötése után döntés született, hogy a vállalt kötelezettségek teljesítésének előkészítése megfelelő időben megindulhasson.

A rendelkezésünkre álló alumínium legkézenfekvőbb hasznosítása a készáruig történő feldolgozás, ha az hazai viszonyok között gazdaságosan megoldható.

A gazdaságossági vizsgálatokhoz egy „elképzelt” alumíniumipar költségeit és árbevételét foglaltuk modellbe. Ez a modell az alumíniumipar valamennyi alapanyag- és feldolgozó ipari fázisát magában foglalja, szerkezetének arányai megfelelnek a világon kialakult átlagnak és a bauxitól kiindulva teljes vertikumban összesen 100 000 tonna alumínium-készárut termel, úgy, hogy a közbenső fázisok termékeit (timföld, alumínium, öntvény, félgyártmány) teljes egészében feldolgozza.

Ilyen, a modellnek megfelelő alumíniumipar tőkés világi piaci áron számítva az 5. sz. táblázatban szereplő beruházási összegekkel volna létesíthető. (Hogy megkönnyítsük a belföldi áras számításokkal való összehasonlítást, a dollárösszegeket 60 Ft = 1 \$ devizaszorzó segítségével Ft-ra is átszámítottuk.)

Ugyanez a „modell”-alumíniumipar a hazai beruházási piac jelenlegi árai

5. sz. táblázat

100 000 t készárut termelő alumíniumipar beruházási költsége a termelés egyes fázisaiban tőkés világi piaci áron

Megnevezés	Mennyiség ezer tonna	Fajlagos beruházási költség		Beruházás	
		\$/t	Ft/t	millió	
				\$	Ft
		évi kapacitás			
Bauxitbányászat	510	25	1 500	12,75	765,00
Timföldgyártás	170	160	9 600	27,20	1 632,00
Alumíniumkohászat (erő- művel és masszagyárral)	85	1100	66 000	93,50	5 610,00
Öntészeti ötvözetgyártás	15	100	6 000	1,50	90,00
Félgyártmánytermelés ...	72	760	45 600	54,72	3 283,20
Öntvénygyártás	25	1500	90 000	37,50	2 250,00
Egyéb	3	760	45 000	2,28	136,80
Készáru:					
Alumíniumhordozó* ...	44	450	27 000	19,80	1 188,00
Gyártmányba bedolgo- zott**	56	500	30 000	28,00	1 680,00
Összesen				277,25	16 635,00
Erőmű és masszagyár nélkül				243,25	14 595,00

* Olyan készáru, amelynek anyagértékében az alumíniumtartalom dominál (például edény, tartály, kábel nyílászáró-szerkezet stb.).

** Olyan készáru alumíniumtartalma, amelynek anyagértékében az alumínium másodlagos szerepet játszik (például járművek alkatrészei, erős- és gyengeáramú híradástechnikai gyártmányok alkatrészei stb.).

mellett hozzávetőlegesen 14,4 milliárdos (erőmű és masszagyár nélkül pe-

dig 12,9 milliárdos) állóeszköz-befektetéssel hozható létre.

**100 000 t készárut termelő alumíniumipar beruházási
költsége a termelés egyes fázisaiban az új belföldi árakon**

Megnevezés	Mennyiség 1000 t	Fajlagos beruházási költség Ft/t évi kapacitás	Beruházási költség millió Ft
Bauxitbányászat.....	510	1 300	663
Tímföldgyártás	170	8 000	1 360
Alumíniumkohászat (erőmű- vel és masszagyárral)	85	47 000	3 995
Öntészeti ötvözetgyártás ...	15	6 300	95
Félgyártmánytermelés	72	42 000	3 024
Öntvénygyártás	25	80 000	2 000
Egyéb	3	35 000	105
Készáru:			
Alumíniumhordozó	44	30 000	1 320
Gyártmányba bedolgozott ..	56	33 000	1 848
Összesen:			14 410
Erőmű és masszagyár nélkül			12 931

Amint a táblázatok adataiból látható, az alumíniumkohászat, a félgyártmánytermelés és az öntvénygyártás állóeszközigénye a többi gyártási ágánál nagyobb.

Figyelembe kell venni az alumíniumipar egyes feldolgozási fokozatainak *forgóeszköz-szükségletét* is. Ez a jelenleg működő hazai üzemek fajlagos adatai alapján állítható össze,

mivel a tőkés szakirodalom az alumíniumipar üzemeinek forgóeszköz-szükségletéről csak igen ritkán és nagyon hiányosan közöl adatokat. A modellben szereplő alumíniumipar forgóeszköz-szükséglete erőművel és masszagyárral együtt mintegy 3,7 milliárd Ft, azok nélkül pedig hozzávetőlegesen 3,5 milliárd Ft.

**100 000 t készárut termelő alumíniumipar forgóeszköz-szükséglete
a termelés egyes fázisaiban az új belföldi árakon**

Megnevezés	Mennyiség 1000 t	Forgóeszköz Ft/t évi termelés	Forgóeszköz millió Ft
Bauxitbányászat.....	510	40	20,40
Tímföldgyártás	170	900	153,00
Alumíniumkohászat (erőmű- vel és masszagyárral).....	85	5 600	476,00
Hulladékfeldolgozás, öntészeti ötvözetgyártás ..	15	5 000	75,00
Félgyártmánytermelés	72	7 500	540,00
Öntvénygyártás	25	7 000	175,00
Egyéb	3	4 800	14,00
Készáru:			
Alumíniumhordozó.....	44	20 000	880,00
Gyártmányba bedolgozott ..	56	25 000	1400,00
Összesen:			3733,40
Erőmű és masszagyár nélkül			3520,90

Az előbbieken részletezett álló- és forgóeszköz-befektetéssel a modell szerint felépített vertikális szerkezetű alumíniumipar a tőkés világpiaci árak alapján számítva hozzávetőlegesen 2,1 milliárd Ft nyereséget érhet el, amely a felhasznált eszközök 11,5—12 százaléka.

A modellben szereplő alumíniumipar alapanyag-jellegű termékei közül csak a timföld közelíti meg világpiaci árakon az átlagos jövedelmezőséget. A teljes vertikumot tekintve az eszközökhöz viszonyított legnagyobb nyereség a hulladékfeldolgozásban (öntészeti ötvözetgyártás), az alumí-

8. sz. táblázat

100 000 t készárut termelő alumíniumipar nyeresége a termelés egyes fázisaiban a tőkés világpiaci árak alapján számítva

Megnevezés	Mennyiség 1000 t	Bruttó ár- bével millió Ft	Bruttó nyereség millió Ft	Bruttó nyereség az összes eszköz* százalékában
Bauxit	510	153,0	15,3	1,9
Timföld	170	734,4	173,4	11,5
Alumíniumtömb és -tuskó	85	2390,3	277,2	7,2
Félgyártmány (alap és fokozott kiké- szítettségű termék)	72	3151,0	330,0	8,6
Öntészeti ötvözet (hulladék alumi- niumból)	12	336,3	61,5	37,3
Öntvény	25	1750,0	325,0	13,4
Egyéb	3	117,0	12,0	7,9
Alumíniumhordozó készáru	44	3505,0	413,6	20,0
Gyártmányba bedolgozott készáru- tartalom	56	5040,0	504,0	16,4
Összesen (készáru)	100	8545,0	2112,0	11,7

* Összes eszköz: Az álló- és forgóeszköz-szükséglet összege. (Az állóeszköz-állomány világpiaci árakról forintra számítva, a forgóeszköz-állomány belföldi árak alapján.)

niumhordozó-készárutermelésben és a gyártmányba bedolgozott alumínium esetében képződik. A készáru-fokozatig való eljutás tehát — világpiaci árakon számítva — lényegesen növeli a jövedelmezőséget.

A belföldi új árrendszerben az alumíniumipar egyes termékeinek (bauxit, timföld, alumínium készáruk) szabad ára, egyes termékeknek pedig (alumíniumtömb, félgyártmányok) maximált ára van. A maximált árak szintjét céltudatosan úgy állapították meg, hogy a feldolgozó iparágakat érdekeltté tegye a fogyasztás növelésében és előmozdítsa a nemzetközi együttműködésből származó, rohamosan növekvő mennyiségű alumínium feldolgozására való felkészülést. A világpiaci árszinthez képest viszonylag alacsony alumíniumtömb- és fél-

gyártmányárak ösztönző hatása már 1968-ban érezhető volt: nagy keresletet támasztott a belföldi piacon. A kereslet nyomása a piacon 1969-ben várhatóan növekedni fog. Ezért célszerű lehet fontolóra venni például egyes félgyártmányárak felemelését, hogy a belső piac egyensúlyát a kevésbé gazdaságos fogyasztás kiszorításával előmozdítsa.

Az alumíniumipar új belföldi árrendszere tehát úgy készült, hogy a világpiaci költség- és árviszonyok szerint mérténél kisebb nyereség realizálása mellett a fogyasztás növelésére ösztönözzön. A viszonylag alacsonyan tartott belföldi árak miatt a készáruig történő feldolgozás jövedelmezőségéről így alkotható kép nem annyira kedvező, mint amilyenek világpiaci áron számítva mutatkozott.

Mindamellett a készáruig történő feldolgozás gazdaságosnak bizonyul még a hazai új árrendszer mérsékelt nyeresége mellett is.

Amikor a készáruig történő feldolgozás gazdaságosságát vizsgáljuk hazai viszonyok között, arról sem szabad megfeledkeznünk, hogy alumíniumiparunk termékeinek számottevő része nem a belföldi piacra kerül, hanem szocialista és tőkés exportáru-alapot képez. Az exportáru-alap értékesítése a szocialista és tőkés világpiac vételárainak megfelelő árbevétel és nyereség elérését teszi lehetővé, amely megfelelő kereskedelempolitika és a piac igényeit kielégítő árumínőség esetében — az elméleti modell adataival is igazolhatóan — a belföldi árbevételnél és nyereségnél lényegesen kedvezőbb lehet.

A modell szerinti alumíniumiparba befektetett eszközök hatékonyságát az 1 Ft összes eszközre jutó egy évi termelési értékkel jellemezve, a modellben szereplő alumíniumipar egyes feldolgozási fokozatairól a 9. táblázat szerinti kép alakul ki.

A táblázat adataiból egyébként világosan érzékelhető a két árrendszer — a hazai és a világgpiaci — árszínvonalának eltérése is.

Az alumínium hasznosításának má-

sik módja a fém exportja. A tőkés export előnyösnek tekinthető, ha a kottések a tőkés piac átlagos alumínium-tömb-árain, illetőleg annál nem lényegesen alacsonyabb áron jönnek létre. Az alumíniumtömb tőkés-exportja, mint említettük, már eddig is hozzájárult fizetési mérlegünk javításához. A feldolgozott alumínium tőkésexportjának devizahozama azonban jelentősen meghaladhatja a tömbexportét, hiszen a fémtartalomra vetített érték készáruk esetében a tömb értékének mintegy 3—3,5-szerese. *Célszerű tehát arra törekedni, hogy a tőkés tömb-exportot fokozatosan feldolgozott alumínium exportjával váltsuk fel,* megteremtve ennek előfeltételeit mind az áruk minősége és szállítási feltételei, mind a lehetséges piacok felkutatása és megszerzése tekintetében. A gazdaságosan termelt, korszerű alumínium-készáruk előnyös tőkésexportja a jövőben nagyobb szerepet játszhat tőkés fizetési mérlegünk javításában, mint a tömbalumínium kivitele.

Arra kell törekednünk, hogy szocialista exportunkban is feldolgozott alumíniumtermékekkel jelentkezzünk és ezek számára tartós piacot teremtsünk.

A hazai termelésből és a nemzet-

9. sz. táblázat

100 000 t készáru termelő alumíniumipar eszközhatékonysága új belföldi árak és világgpiaci árak alapján számítva

Megnevezés	1 Ft összes eszközre jutó teljes termelési érték	
	belföldi új árakon Ft	tőkés világgpiaci árakon Ft-ra számítva
Bauxitbányászat	0,20	0,20
Tímföldgyártás	0,38	0,41
Alumíniumtömb- és -tuskó-termelés	0,65	0,62
Félgyártmánytermelés	0,73	0,83
Öntészeti ötvözetgyártás hulladékból	1,50	2,04
Öntvénygyártás	0,50	0,72
Egyéb ipar	0,74	0,78
Készáruipar:		
Gyártmányba bedolgozott ..	1,34	1,65
Alumíniumhordozó	1,30	1,69
Az alumíniumipar egésze ...	0,44	0,47

közi együttműködési megállapodások értelmében importból a jövőben rendelkezésünkre álló alumínium hasznosítására vonatkozó gazdasági elemzés alapján egyértelműen arra a következtetésre lehet jutni, hogy a készáruig történő feldolgozás hazai viszonyok között gazdaságos, az ehhez szükséges termelőkapacitások létrehozása célszerű. Jelenleg gazdaságos az alumíniumtömb tőkésexportja is és fontos külkereskedelmi érdekünk, hogy kialakult piacainkat mindaddig megtartsuk, amíg a tömb exportja nem váltható fel a feldolgozott alumínium exportjával. Mindenképpen indokolt és időszerű erőfeszítéseket tenni, hogy e reális cél elérésének termelési és kereskedelmi feltételeit megteremtjük.

V.

A műszaki-gazdasági elemzés végkövetkeztetése jut kifejezésre a Gazdasági Bizottság által a program készítéséhez kiindulási alapul elfogadott műszaki-gazdasági koncepció javaslatában: 1980 és 1985 között, amikor fémforgalmunk el fogja érni az évi mintegy 300 000 tonnát, 280—290 000 tonna készáru termelését kell programba venni. A hazai alumíniumfogyasztásnak viszonylag szerény, évi 7 százalékra becsült növekedése már ekkora termelőképeségű alumíniumfeldolgozó-ipar létesítését teszi indokoltá.

Az utóbbi években elért 10 százalékos körüli tényleges évi fogyasztásnövekedés ellenére is a belső piacot jelenleg feszítő nagy kielégítetlen kereslet azt bizonyítja, hogy a koncepcióban szereplő évi 7 százalékos tervezett fogyasztásnövekedés az igények alsó határán van és joggal feltehető, hogy a növekedés 1971 és 1985 között évi átlagban végül is meg fogja haladni ezt (annál is inkább, mert az 1968. évi várható növekedés 18—20⁰/₀, az 1969. évi pedig kb. 14⁰/₀). Reálisnak felvetődhet tehát a fémellátás további bővítésének indokoltsága, amelyre az ésszerű gazdálkodás keretei között évente kitermelhető bauxit mennyisége és az en-

nek feldolgozására létesíthető timföldgyártó-kapacitás a nyersanyagellátást illetően lehetőséget is nyújt. A belföldi és külföldi kötelezettségeink teljesítésén felül kerülhet, diszponibilis timföld-árualap egyaránt szolgálhat hazai kohósítást és — újabb nemzetközi együttműködési megállapodást kötve — fémimportot is. Hasonlóképpen szükségessé teheti a fémháztartás növelését, ha népgazdasági érdekből a fémexport változatlan szintű fenntartása mellett döntünk.

1980—1985-ben az egy főre jutó alumíniumfogyasztásnak a műszaki-gazdasági koncepcióban előirányzott értéke 28—29 kg lesz, az 1967. évének mintegy négyszerese, az Egyesült Államok 1967. évi egy főre jutó fogyasztásának (19,4 kg) csaknem másfélszerese. Ez első pillanatban talán valószínűtlenül nagyoknak tűnik. Ha azonban arra gondolunk, hogy a szakirodalomban közölt előzetes becslések szerint a fajlagos fogyasztás Nyugat-Európában már 1980-ra eléri a 28 kg/fő értéket, a világ átlagos felhasználása is mintegy 5,8 kg/fő szintre emelkedhet, az Amerikai Egyesült Államok fogyasztása pedig 40 kg/fő értékre, tervezett fogyasztásunk reálisnak mondható.

A tervezett fejlesztés következtében meg fog változni *alumíniumfogyasztásunk szerkezete*, növekedni fog a feldolgozó iparágak részesedésének aránya az ország összes alumíniumfelhasználásából. A villamosgépipar — s különösen a kábelgyártás — az alumínium-készáruiparnak változatlanul fontos felhasználója lesz. Rohamosan fejlődő ága lesz a feldolgozó iparnak az építőipar, amelynek részesedése 1985-re elérheti a 17—18 százalékot, valamint a mezőgazdaság és az élelmiszeripar. E két iparág szükségleteit és az igények kielégítésének módját különös gondalal kívánjuk megvizsgálni, hogy az alumínium terjesztését előmozdító lépéseket, intézkedéseket a megfelelő időben megtehessek.

A koncepció szerint az alumíniumhordozó készáruk részarányát az összes készáruból a jelenlegi 44 százalékról mintegy 50 százalékra növelni

kell. Hozzávetőlegesen 2,5-szeresére fog emelkedni az építőipar, a mezőgazdaság és az élelmiszeripar alumíniumhordozó készáruinak részaránya.

Az 1971-től 1985-ig terjedő időszakban természetesen nemcsak az alumíniumfeldolgozó ipar, hanem az alapanyaggyártó iparágak (bauxitbányászat, timföldgyártás) fejlesztésére is figyelmet fordítunk. A timföld-alumínium egyezményekben vállalt kötelezettségek teljesítéséhez szükséges fejlesztésen felül megvizsgáljuk bauxitbányászatunk és timföldgyártásunk további fejlesztésének lehetőségét és feltételeit az ésszerű bauxit-gazdálkodás keretében kitermelhető maximális nyersanyagmennyiség mértékéig. A timföldből így nyerhető többlet fontos szerepet játszhat a népgazdaság exportárualapjának bővítésében.

Az alumíniumkohászat szerény mértékben fog bővülni. A fejlesztés módja kohóüzemeink rekonstrukciója lesz, amelynek alapvető célja a termelőberendezések és a technológia korszerűsítése, továbbfejlesztése, az energiaátalakító és energiafogyasztó berendezések ideális kapacitás-összhangjának megteremtése, a termelés gazdaságosságának javítása, s nem utolsósorban a fajlagos villamosenergia-fogyasztás csökkentése. A tervezett intézkedések folytán, amelyek közös jellemzője, hogy az elméleti modellben szereplő fajlagos beruházási költségekhez viszonyítva is igen alacsony eszközbefektetéssel bővítik az új termelőkapacitást, mintegy 40 százalékkal nőni fog alumíniumelektrolizáló iparunk termelése.

A műszaki-gazdasági koncepció elemzése alapján készülő program rohamosan bővülő alumíniumiparunk újabb 15 éves szakaszának összehangolt fejlesztését kívánja megoldani. Átveszi a folyamatban levő nagy beruházások (új, nagy bauxitbányák, új ajkai timföldgyár, székesfehérvári szélesszalag-hengermű stb.) befejezéséhez szükséges programot, szervesen kapcsolódik tehát a III. ötéves terv fejlesztési programjához, annak töretlen folytatását képezi.

Népgazdaságunk nagy mennyiségű anyagi eszközt fog koncentrálni alumíniumiparunk fejlesztésére. Többmilliárdos nagyságrendű beruházásról van szó. Az időszak első 10 évében a feldolgozó ipar nagyarányú fejlesztése mellett még nagy szerepet játszik a viszonylag eszközigenyes alapanyaggyártás és félgyműipar bővítése is, a tervidőszak második felében az alacsonyabb fajlagos beruházással járó készáruipar fejlesztése válik uralkodóvá. Az iparág teljesítménye már 1974—1975-től figyelemre méltóan megnő az eszközbefektetésekhez viszonyítva. 1980 és 1985 között pedig eléri a fejlesztés eredményeképpen várható optimumot. Az alumíniumipari export ma is lényeges szerepet tölt be a népgazdaságban. Ha becsléseinket az élet igazolja, az alumíniumipar termékeinek értéke az összes exportban 1975-ben is elérheti az összes érték 6—6,5 százalékát és részesedése a tőkés exportból a mai hányadhoz viszonyítva még növekedhet is.

Timár Vilmos

A nyugatnémet márka expanziója a tőkés pénzpiacokon

A Német Szövetségi Köztársaság nemzetközi kereskedelmi és fizetési mérlege évről évre nagy aktívummal zárul, deviza- és aránytartáléka pedig gyorsan növekszik. Ez adja anyagi alapját annak az expanzióknak, amelyet a nyugatnémet gazdaság folytat a nemzetközi pénzpiacokon.

Két év (1962 és 1965) kivételével

az NSZK kereskedelmi mérlege több mint egy milliárd dolláros aktívummal zárult. A növekvő devizatartaléknak a vizsgált időszakban jelentős mértékben megváltozott a szerkezete is, az arany javára.

Az 1965. évi megtorpanástól eltekintve a nyugatnémet gazdaság konjunkturális fejlődése töretlen jellegű

Az NSZK devizahelyzete
(millió márkában)

Év	A kereskedelmi mérleg egyenlege ^a	A folyó fizetési mérleg egyenlege ^b	Az általános fizetési mérleg egyenlege ^c	Devizatartalékok ^d		
				összes	arany	deviza
1960	5 223	4794	8007	31 628	12 472	19 156
1961	6 615	2941	—1928	28 281	14 654	13 637
1962	3 477	—1783	— 552	27 729	14 716	13 013
1963	6 032	912	2572	30 301	15 374	14 927
1964	6 081	155	12	30 313	16 992	13 321
1965	1 203	—6523	—1506	28 807	17 639	10 168
1966	7 958	299	1030	28 837	17 167	11 670
1967	16 862	9712	413	30 250	16 910	13 340
1968 ^e	7 755	5155	3733	32 983	17 294	15 689

Forrás: Zahlungsbilanzstatistik. Aug. 1968, Statistische Beihefte zu den Monatsberichten der Deutschen Bundesbank.

Jegyzetek:

- a) Export (fob)—import(cif).
 b) A folyó fizetési mérleg magában foglalja a kereskedelmi, a szolgáltatási és az átutalási mérleg szaldóját.
 c) A magyar szakterminológiában használatos elszámolási mérleghez áll közel.
 d) Év végi állomány.
 e) 1968. félévi adat.

volt. A kormány több központi intézkedéssel kívánta a fellendülést, különösen a nemzetközi gazdasági kapcsolatokat fejlődését lassítani, mert a túlfűtött konjunktúra magában hordozza a gazdasági válság csiráit. A konjunkturális fellendülés fékezését szolgáló intézkedések voltak például: a márka felértékelése*, az államközi nemzetközi tartozások idő előtti törlesztése, elsősorban az Egyesült Államokkal szemben, az importforgalom és importtermékekből való készletképzés ösztönzése, a tőke kivitel liberalizálása stb.

Ezek az intézkedések nem vezettek kellő eredményre és az aktívumok 1966-ban, 1967-ben és 1968-ban is gyorsan növekedtek. A túlfűtött konjunktúra** egyes megnyilvánulásai zavarják az NSZK-nak az Egyesült Államokhoz fűződő jó politikai kapcsolatokat (például az amerikai kereskedelmi és fizetési mérleg egyre passzívabb az NSZK-val szemben), más-

részt nehezítik a Közös Piacon végbe menő integrációt. A felhalmozódó arany pedig a Bundesbank szempontjából holt tőkét jelent, mert az aranyat általában nem mobilizálják kölcsöntőkeként.

A nyugatnémet márka expanziója szempontjából az egyik legfontosabb jelenség a tőke kivitel gyors növekedése. A tőke kivitel ösztönzése mögött több tényező húzódik meg, de a leglényegesebb az, hogy miközben a belső gazdasági konjunktúrát a nyugatnémet tőke kiáramlása lassítja, a nemzetközi pénzpiacon az NSZK a tőke kivitel révén egyre nagyobb szerephez jut.

A tőke kivitel növekedése azonban általában nem vezetett az NSZK-ban a nemzetközi fizetési mérleg aktívumának mérséklődéséhez. Fő oka ennek, hogy a külföldi tőke — elsősorban az amerikai — a maga javára kívánta gyümölcsöztetni a nyugatnémet konjunktúrát is, s evégett nagyarányú tőke kivitel bonyolított le az NSZK-ba.

Az NSZK pénzügyi kormányzatának és bankköreinek régóta dédelgett vágya, hogy a nyugatnémet már-

* A nyugatnémet márkát, mint ismeretes, 1961. március 6-án 5 százalékkal felértékelték.

** Az NSZK-ban 1967. I. félévében a GNP értéke 230 milliárd, 1968. I. félévében pedig 246,7 milliárd márka volt, tehát 7,28 százalékkal nőtt.

2. sz. táblázat

Az NSZK hosszú lejáratú tőkeozgási mérlege
(millió márkában)

Év	Tőke-kivitel	Tőke-behozatal	Egyenleg
1960	1394	2534	1140
1961	1138	2033	895
1962	1540	2477	937
1963	1443	4436	2993
1964	2015	2388	373
1965	1955	4185	2230
1966	2536	4361	1825
1967	3394	1624	—1770
1968 aug.	6015	600	—5415

Forrás: lásd az 1. sz. táblázatot.

ka értékpapírkibocsátási valutává váljon a nemzetközi pénzpiacon, tehát belépjen az úgynevezett Anleihe-währungok (kölcsonvaluták) családjába. Manapság a DM kibocsátású értékpapírok a nemzetközi pénzpiacon széles körben elterjedtek. A márka gyors térhódításának oka, hogy a tartós nyugatnémet konjunktúra bizalmat kölcsönöz minden márkával összefüggő nemzetközi követelésnek. Ehhez hozzájárul, hogy az NSZK kormánya is támogatja e papírok kedvező kamatszínvonalának stabilitását; továbbá az a tény, hogy a tőkésvilágban a nyugatnémet márka felértékelésére spekulálnak, vonzerőt jelent mind értékmegőrzés, mind spekulációs nyereség szempontjából a külföldi tőke számára.

1968-ban a nemzetközi pénzpiacon nyugatnémet márkában október 1-ig 3645 millió márka összegű értékpapírt (kötvényt) bocsátottak ki, valamint további 470 millió márka értékű kötvény kibocsátását tervezik az év hátralevő részében. A több mint 1 milliárd dollár értéket képviselő márkakötvény-kibocsátás szerkezete rendkívül vegyes jellegű. Az 1968. évi adatok szerint az országok, városok, nemzetközi pénzügyi szervezetek mellett nagy számban megtalálhatjuk a nagy monopóliumokat is. A kibocsátott kötvények kamatszínvonala 6¹/₂—7 százalék között mozog, ami

némileg kedvezőbb, mint az eurodollár-kötvényeké.

A nyugatnémet tőke kivitel fokozása mögött a német monopoltőke meghatározott neokolonialista törekvése húzódik meg, s ez az állami szinten jelentkező politikai és gazdasági tevékenységen túlmenően megmutatkozik a magántőke exportjának ösztönzésében is.

3. sz. táblázat

Az NSZK hivatalos tőkeexportja a fejlődő országokba
(millió márkában)

Év	Összeg
1960	695
1961	909
1962	881
1963	914
1964	1015
1965	1039
1966	1154
1967	1237
1968 I. félév	548

Forrás: Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, 1968. szeptember.

A fejlődő országokba irányuló nyugatnémet tőke kivitel 1968-ban valószínűleg rekordszínvonalat ér el. A magántőke kivitelére nincsen megbízható információnk, de a tőke kivitel általános nagyságrendjéről bizonyára elfogadható az ENSZ adata,* amely szerint az NSZK nemzeti jövedelmének 1961—1965 között csak a 0,66 százaléka került tőkeexportra. Ez jóval alatta marad az Egyesült Államok, Anglia és Franciaország teljesítményének, s nem éri el az ENSZ által a fejlődő országoknak kívánatosnak tartott tőketámogatás első limitjét sem, amelyet az évi nemzeti jövedelem értékének 1 százalékában határoztak meg. Így a nyugatnémet tőke terjeszkedésének legalizálására számos lehetőség nyílik.

A rövid lejáratú nemzetközi pénzpiacokon a márkát *de facto* már hosz-

* Review of International Trade and Development, U. N. 1967.

szabb ideje (1958 óta) a legstabilabb valutaként kezelik, de az NSZK pénzügyi politikája a márkát nem akarja *de jure* kulcs valutává változtatni, mert így ténylegesen élvezheti a kulcsvaluta-funkcióból származó előnyöket anélkül, hogy a vele járó kötelezettségeket magára kellene vállalnia. 1967-ben 4659 millió márka rövid lejáratú követelés volt külföldi kezében. 1968 első nyolc hónapjában ez a folyamat tovább erősödött és a márka a dollár mögött a legfontosabb elszámolási eszközzé vált.

4. sz. táblázat

Rövid lejáratú emisszió Európában
1968. I—VII között
(millió márkában)

A valuta neve	Összeg
USA-dollár	1856,9
NSZK-márka	508,9
Svájci frank	190,1
Olasz líra	24,0
Angol font sterling.....	12,0
Francia frank.....	20,0
Holland forint.....	30,3
Belga frank	15,0
Svéd korona	5,6
Egyéb elszámolási egység...	58,8

Forrás: Deutsche Bank Wirtschaftliche Mitteilungen, 1968. október.

A nyugatnémet pénzügyi expanzió fontos vonása a német bankok és vállalkozók, állami intézmények aktivitása az eurodollar-piacon. A nyugatnémetek az eurodollar-kötvények egyre nagyobb részét vásárolják meg, és ezzel jelentős részt vállalnak az Egyesült Államok fizetésimérleg-deficitjének finanszírozásában. E vállalkozással az NSZK nemcsak az Egyesült Államokkal szembeni lojalitását bizonyítja, hanem olyan üzletpolitikát is folytat, amelynek segítségével megvetheti a lábát az európai tőkepiacokon. Ez egyébként mint üzleti vállalkozás az egyre emelkedő kamatszínvonal mellett rentábilis. (1962-ben még 3,5 százalék volt az eurodollar kamata a londoni pénzpiacn, 1968-ban a kamatszínvonal 7 százalék körül ingadozik.)

A nyugatnémet tőkeexport megjelenése a nemzetközi pénzkapcsolatokban a márkát mint tőkeelhelyezési lehetőséget a dollár utáni legfontosabb valutává tette. Ez megnyilvánul a magántőke kapcsolataiban és a nemzetközi pénzügyi szervezetek tevékenységében is. A márka expanziója azonban nagy gondot okoz az NSZK pénzügyi irányításának, mert a tőkeexport egyfelől nem bizonyult hatékony eszköznek a fizetésimérleg-aktívum felszívására, másfelől pedig veszélyeztetheti a nyugatnémet gazdaságot. E veszélyeztetés abban áll, hogy a kiáramló márkával a német gazdaságra olyan tehetetlenségi nyomtaték helyeződik, amely egy kedvezőtlenebb gazdasági konjunktúra talaján már összeroppanthatja a nyugatnémet pénzügyi expanzió eddigi eredményeit. Nem lebecsülhetők emellett a nyugatnémet tőkeexport külpolitikai vonatkozásai sem, mint-hogy a fokozódó márkakiáramlás a nemzetközi tőkeforgalomban olyan eltolódásokat okoz, amelyek mindinkább kiváltják a hagyományos tőkeexportor országok nemtetszését és további gazdasági-politikai feszültségek okozójává válhatnak.

A nyugatnémet expanzióban nagy szerepet játszik a külkereskedelem. Az NSZK gazdasági életében az export a bruttó nemzeti termék 28,4 százalékát képviselte 1968-ban. A külkereskedelmi mérleg aktívuma szolgált elsősorban alapul a tőke terjeszkedésének és a márka nemzetközi jelentőségének kibontakozásához. A külkereskedelemből fakadó előnyök a nyugatnémet gazdaságban a következőkben határozhatók meg:

— A nyugatnémet iparban a munkatermelékenység magas szinten áll és állandóan gyorsan növekszik (1967 első félévéhez viszonyítva 1968 első félévében a munkatermelékenység 7,5 százalékkal nőtt). A munkatermelékenység gyors növekedése az Egyesült Államokhoz viszonyítva alacsony bérszínvonal mellett megy végbe, ami az export rentabilitását és versenyképességét javítja.

— Az NSZK mint a Közös Piac vezető ereje nyomértékben gyümöl-

csőzteti azt az előnyt, amelyet a Közösség biztosít a tagországok számára a kívülállókkal szemben.

— A nyugatnémet külkereskedelem áruszerkezete korszerű, mert a kiviteli oldalon elsősorban gépek és egyéb ipari késztermékek szerepelnek, amelyek világiaci árszínvonala az elmúlt évtizedben általában stabil, sőt némely becslések szerint enyhén növekedő volt. A behozatalban nagy súlyt képviselő nyersanyagok árindexe pedig csökkent (a Reuter-féle nyersanyag-árindexből számítva, 1957 és 1967 között a nyersanyagok világiaci ára 5,2 százalékkal csökkent). Ennek következtében az NSZK terms of trade-je kedvezően alakult.

— A nyugatnémet exportárak alacsonyabbak, mint az amerikai és az angol exportárak, a nyugatnémet export árszínvonala lassabban emelkedik, mint a világiaci árszínvonal.

5. sz. táblázat

A világiaci exportárindex és az NSZK exportárindexének alakulása (1962 = 100)

Év	NSZK	Világiaci
1960	100,2	105,6
1961	99,9	105,4
1962	100,0	100,0
1963	100,1	108,6
1964	102,5	112,6
1965	104,8	109,6
1966	107,0	109,8
1967	106,9	106,1
1968. aug.	105,5	108,3

Forrás: Deutsche Bundesbank Monatsberichte, 1968. szeptember.

Feltehető, hogy a házisévben a nyugatnémet és a világiaci árak között jelentős eltérés volt. Erre azokból a rosszállásokból lehet következtetni, amelyekkel elsősorban amerikai részről illették az NSZK-t, amikor 1961-ben a márkát csak 5 százalékkal értékelte fel, holott az exportár-különbözet alapján 12—15 százalék lett volna reális. Ez azt jelenti, hogy 1962-ben az árakban még 7—10 százalékot tartalékkolt az NSZK. A fenti dinami-

kából látható, hogy a nyugatnémet exportárak visszakúsztak a korábbi árszintkülönbözetre, és napjainkban a nyugatnémet árszínvonal ismét mintegy 15 százalékkal lehet alacsonyabb az amerikaiánál.

— A nyugatnémet külkereskedelem expanzióját növelte az is, hogy az NSZK az elmúlt években viszonylag kevesebbet költött fegyverkezésre, mint a vezető imperialista nagyhatalmak. Ez az előny azonban az elkövetkezendő években, várhatóan 1970-re, el fog tűnni, mert az új költségvetésben a hadikiadások már eléri az összes kiadások 25 százalékát.

A nemzetközi piacokon való nyugatnémet terjeszkedés egyre jobban nyugtalanítja a vezető tőkésországokat, elsősorban az Egyesült Államokat. A nemzetközi gazdasági életben jó szemmel néznék, ha az NSZK a márkát jelentősen felértékelné, mert ezzel megszűnne az a tartóssá vált valutadömping, amelyet az NSZK a márka aláértékeltségéből élvez.

1968 második felében hetente fellöppent a hír, hogy a nyugatnémet márkát fel fogják értékelni. Az NSZK hivatalos körei azonban e hírt minden esetben visszautasították, miközben valószerűleg elégedettséggel vették tudomásul azt a márkaéhséget, amely a hír nyomán a francia frank és a font leértékelését váró nemzetközi pénzügyi körökben jelentkezett. Ilyen körülmények között még nehezebbé vált a Bundesbanknak a márka piaci árfolyamát az alsó intervenció ponton (1 \$ = 3,97 DM) tartani, s a márka paritáskiigazítását elkerülni. A francia frank válsága következtében a márka már olyan felértékelési nyomás alá került, hogy ez a nyugatnémet kormányt valamilyen cselekvésre készítette. Ezért a márka felértékelését belső pénzügyi eszközökkel (4 százalékos exportadó kivetésével és az import 4 százalékos szubvencionálásával stb.) kívánják áthidalni. Így a nyugatnémet kormány időlegesen (15 hónapig) ható eszközökkel akarja elkerülni a hosszabb távra érvényesülő és szélesebb kört felölelő paritásváltoztatást. Az NSZK vezetői talán arra is

gondolnak, hogy a nyugatnémet gazdaság fellendülése nem lesz tartós, és így a paritásmódosítás a gazdaság távlati fejlődésében gátló tényezővé is válhat.

Vajon gazdaságilag megérették-e a feltételek a márka felértékelésére? A nemzetközi pénzkapcsolatok, a nemzetközi áruk alapján a felértékelés feltételei már több éve érettek. A nyugatnémet tőke mégsem egyértelműen érdekelt a felértékelésben, mert az ország exportképessége igen nagy, és ezt a márka aláértékeltsége piaci szempontból tovább erősíti, a stabil márkaárfolyam pedig a nemzetközi pénzügyi kapcsolatokban a folyamatos terjeszkedést könnyíti meg. Ezzel az előnnyel szemben áll az, hogy a márka felértékelése javítaná a külföldi tőkebefektetések rentabilitását, azaz ezek vételi ára márkában kedvezőbbé válna.

A márka felértékelése politikai fegyver az NSZK kormányának kezében, minthogy egyértelműen a dollár, a font és a francia frank átmeneti tehermentesítését jelentené. Az NSZK kormánya valószínűleg hajlandó lenne ezt az „áldozatot” meghozni, de annak számláját más oldalon feltétlenül benyújtaná a nagyhatalmaknak. Valószínűleg ezen a számlán szerepelne az atomfegyverrel való ellátás, az atomsorompó-egyezmény, az NDK-hoz való viszony, a NATO megerősítése és még más politikai-katonai feltételek.

A márka felértékelése — a politikai motívumok figyelembevételével — csak akkor mehetne végbe, ha a tőkésvilágban általános paritásren-

dezés folyna le. Ez egyet jelentene a francia frank, az angol font és egyéb európai valuták leértékelésével, esetleg a dollárban kifejezett aranyár megváltoztatásával.

Ha abból a feltételezésből indulunk ki, hogy az NSZK politikai megfontolásból a márkát felértékeli, akkor választ kell adnunk arra a kérdésre is, hogy mikor és milyen mértékben teheti azt meg.

Az NSZK kormánya valószínűleg bevárja az új amerikai vezetés legelső operatív lépéseit, valamint azt, hogy az elnök milyen politikát dolgoztat ki az NSZK-ra vonatkozólag. Ez gyakorlatilag azt jelenti, hogy 1969 márciusáig nem várható a márka paritásának megváltoztatása, elképzelhető azonban, hogy csak 1969 őszén válik aktuálissá újból e probléma.

A felértékelés mérve — ha sor kerül rá — előre nem mérhető fel pontosan. Az biztos, hogy nem haladhatja meg a nyugatnémet versenyképességet biztosító szélső színvonalat, tehát semmi esetre sem lesz nagyobb 15 százaléknál. Valószínű tehát, hogy a felértékelés különféle megfontolások mellett még jelentős tartalékokat biztosít a nyugatnémet exportárak számára.

Prognózisunkat abban a hiszemben állítottuk fel, hogy az NSZK-ban nem következik be alapvető konjunkturális vagy politikai fordulat, s a nemzetközi gazdasági kapcsolatokat semmilyen nagyarányú és előre nem látható mozgás nem befolyásolja.

Wiesel Iván

Doktori értekezés vitája

1968. augusztus 28-án *Fekete Ferenc*, a közgazdaságtudományok kandidátusa megvédte doktori értekezését. A disszertáció az „Önköltség a szocialista mezőgazdaságban” (Akadémiai Kiadó, 1965.) című könyv első négy fejezete.*

A jelölt az első fejezetben a szocializmus áru- és pénzviszonyait elemzi, a második fejezetben az önköltségkategória tartalmát és a termelészövetkezeti önköltség sajátosságait vizsgálja, a harmadikban pedig az önköltségmutató közgazdasági és üzemgazdasági összefüggéseit tárgyalja. A negyedik fejezet a termelészövetkezeti élömlenke-költség elszámolásának módszertani problémáit öleli fel.

Disszertációjában a jelölt arra a fontos feladatra vállalkozott, hogy a marxista agrárgazdaságtan költségelméletének alapvető kérdéseit megfogalmazza és megválaszolja. Az opponensek elismerően nyilatkoztak a jelölt témaválasztásáról és a feldolgozás tudományos színvonaláról. *Csikós-Nagy Béla* és *Kovács Géza* a jelölt tudományos bátorságát hangsúlyozta. Kiemelték, hogy az ő tudományos és sok szempontból úttörő tevékenységének is köszönhető, hogy a gazdaságpolitika előbb felfigyelt a tézisekben kifejtett összefüggésekre, később pedig többet figyelembe is vett belőlük. *Csizmadia Ernő* szerint Fekete Ferenc témaválasztása és tudományos törekvései megfelelnek a társadalmi fejlődés és a közgazdaságtudomány fejlődése által szült új igényeknek. Nagy erényének tekinti, hogy a jelölt szakított azzal a szemlélettel, mintha a mezőgazdasági termelészövetkezetek történelmileg kialakult összes vonásai e gazdaságtípus törvényszerű és perspektívában is érvényes elemi lennének. Ez az alapja annak, hogy a disszertáció új, önálló és jól sikerült elemzéseket tartalmaz. E legszembetűnőbb új vonások szinte a következők:

— Az önköltségproblémának a szocialista áru- és pénzviszonyokba szorosan beágyazott vizsgálata;

— Az egységes termelészövetkezeti munkadíj kategóriájának a kialakítása és módszertani érvényesítése a hazai termelészövetkezeti önköltségszámításban;

— Az önköltségmutatónak az újratermelés, a munkatermelékenység, a jövedelmezőség, a földjáradék, a belterjesség, a gazdaságosság, az árképzés és az önálló elszámolás kérdéseivel összefüggő vizsgálata és a módszertani ajánlások többsége.

A disszertáció általános értékelésén túlmenően *Csikós-Nagy Béla* elsősorban a költségelmélet időszerű gazdaságpolitikai vonatkozásaira tért ki. *Kovács Géza* főként kutatásmódszertani és tudománypolitikai szempontokat vetett fel. *Csizmadia Ernő* pedig a hazai gazdaságirányítási reform első gyakorlati tapasztalatai alapján mérlegelte a jelölt elméleti tételeit.

Csikós-Nagy Béla helyeselte, hogy a jelölt céltudatosan törekszik a mezőgazdaságban az érték kategóriák szerepének növelésére. Egyetértett azzal, hogy az agrárpolitikában már most időszerű olyan érték kategóriák alkalmazása, amelyek a mikroökonómiában még nem érvényesülnek. A termelési, valamint az ár- és az adópolitikában szükség van a mezőgazdasági termékek önköltségének ismeretére, akkor is, ha ez ma még jobbra csak az állami gazdaságokban jelenik meg. A téziseket azonban, úgy gondolja, ki kell egészíteni egy ponton: az agrárpolitika csak úgy lehet sikeres, ha a mezőgazdasági termelők reagálása összhangban van a gazdaságpolitikai intézkedésekkel. Amikor az állam a mezőgazdasági termelés költségviszonyainak és jövedelmezőségének figyelembevételével alakítja ki agrárpolitikáját, tudnia kell, hogy néhány fontos érték kategória hiánya hogyan befolyásolja a termelők magatartását.

Csikós-Nagy Béla helyeselte, hogy a jelölt a költségelmélet kérdéseit a makro-

* A könyvet a Közgazdasági Szemle 1965. évi 12. számában Burger Kálmánné ismertette.

ökonomiai jelenségekkel összefüggésben tárgyalja. De éppen itt találta hiányosnak, illetve néhány szempontból bírálhatónak a téziseket.

A jelölt hangsúlyozza — mondta az opponens —, hogy az árucserében a társadalmi egyenértékűségnek kell érvényesülnie, és ha a mezőgazdasági termékek ára elszakad az értéktől, akkor ez a körülmény a szocialista gazdaságot megfosztja az értéktörvénnyel összefüggő gazdasági előnyöktől. Csakhogy Fekete Ferenc a mezőgazdasági termékek értékét a konstruált önköltségből vezeti le. Ez pedig az értéktörvénynek, illetve az érték és az ár kapcsolatának kissé leegyszerűsített kifejtése. Kifogásolta az opponens, hogy a jelölt kissé autarkiai szemlélettel nyúlt a költségelmélet kérdéseire. A mezőgazdasági árak vizsgálatánál eltekintett a világgiazi árak problémájától. Az értékviszonyokról alkotott megítélésünk aligha lehet elvonatkoztatni a nemzetközi értékösszefüggésektől. Úgy véli, hogy az ár-probléma kielégítő megoldása szempontjából nem elég az értéktörvényre hivatkozni, hanem éppen az értéktörvény tudatos korlátozásának szükségességét kell hangsúlyozni.

A jelölt ez utóbbi megjegyzésre válaszolva hangsúlyozta, hogy az árucserében érvényesítendő egyenértékűséget elsősorban az ipar és a mezőgazdaság tevékenységcseréjének egyenértékűségére érti. Ilyen értelemben valóban úgy érti, hogy az értéktől elszakadt, sőt az önköltségnél is kisebb mezőgazdasági termelői árak alkalmazása megfosztotta népgazdaságunkat az értéktörvény követelményeinek tudatos mérlegelésével járó gazdasági előnyöktől.

Opponensi véleményében Csikós-Nagy Béla kifogásolta továbbá, hogy a jelölt a termelési költség elméletét nem az árakból, hanem konstruált költségtényezőkből építi fel. Az opponens megítélése szerint közgazdasági elemzések céljaira szükség van ilyen önköltségre is. De aki az agrárgazdaságban átfogóan vizsgálja a költségelmélet kérdéseit, az nem maradhat meg egy idealizált modell keretei között, nem hagyhatja figyelmen kívül azokat a reális feltételeket, amelyek között a népgazdaság létezni és fejlődni. Fekete Ferenc tézisei azt sugallják — folytatta az opponens —, mintha egyszerűen csak állami elhatározás kérdése lenne, hogy a mezőgazdaság és az ipar között megszűnjék a jövedelem és az ár diszparitása. Ezzel azonban a jelölt kiemeli az árpolitikát abból a történelmi folyamatból, amelyen sikeresen tevékenykedhet.

A továbbiakban Csikós-Nagy Béla a jelöltnek azt a tételét vitatta, hogy az egységes és a társadalmilag szükséges munkadíjszínvonal kialakítása összeegyeztethető a termelőszövetkezeti tulajdonforma lényegével. Az opponens véleménye szerint a termelőszövetkezeti tulajdonforma, ahogy ma létezik, éppen azáltal jellemezhető, ami a vállalati szervezettől megkülönbözteti. Igaz, hogy a termelőszövetkezet egyre inkább vállalati formát vesz fel, de ezáltal megváltoznak a termelési viszonyok lényeges vonásai is. Ez az átalakulás nem egyszerűen szervezéstechnika vagy politikai döntés következménye, hanem a termelőerők fejlődésének a kérdése. Az éghajlati viszonyok, a föld minőségében meglévő különbségek még viszonylag hosszú ideig objektív nehézségeket fognak támasztani, hogy az ország egész területén a mezőgazdaságban a bruttó jövedelemből meghatározódó differenciált díjazási rendszerről az egységes díjazási rendszerre áttérhessünk. Azzal egyetért, hogy a mezőgazdasági termelőszövetkezetek a vállalati forma irányában fejlődnek, de csak olyan mértékben, ahogyan ehhez a gazdasági — és nem elsősorban költségvetési — feltételek megteremtődnek. A jelölt ennek a formaváltozásnak a termelési viszonyokra gyakorolt hatását az opponens véleménye szerint kissé alábecsüli, a formaváltozáshoz szükséges meglévő gazdasági adottságokat pedig túlbecsüli.

Fekete Ferenc nem értett egyet az opponensnek azzal a megállapításával, hogy a termelőszövetkezeti tulajdonforma különbözik a vállalati szervezettől. Ez a megállapítás érvényes lehetett az egy-másfél évtizeddel ezelőtti agrárszövetkezeti formációra, ma azonban a termelőszövetkezetek mintegy negyedrészében lényegében vállalati szervezetben gazdálkodik. A vitatott kérdésekkel kapcsolatban nagyon fontosnak tartja a szövetkezetek tulajdonviszonyainak, termelési színvonalának és a termelőerők differenciáltságának vizsgálatát. Igaz, hogy a termelési kultúra nagyfokú differenciáltsága meghatározhatja a bérek nagyfokú területi differenciáltságát. Mégis kritikusnak tartja a munka díjazásának a bruttó jövedelemtől való elszakíthatatlanságát, ha ez a munkadíjak minimális színvonalának kitévéséről és érvényesítéséről való lemondást, továbbá a személyi jövedelmek munkadíj és nyereségrészesedés jellegű hányadának összeolvasztását jelentené.

A jelölt elfogadta az opponensnek azt az állítását, hogy téziseiből levonhatók

olyan következtetéseket, amelyek a termelőszövetkezetekben megindult formaváltozásokat és pozitív hatásukat túlbecsülik. Úgy véli azonban, hogy az övével ellentétes álláspontból könnyen levonhatók olyan következtetések, amelyek e formaváltozások akadályait túlbecsülik, és az erősítéséhez szükséges meglévő adottságokat — elsősorban a termelőszövetkezetek gazdasági erejét és a tagok ezzel kapcsolatos aktivitását — alábecsülik.

A termelőszövetkezetek vállalati jellegének erősítéséhez Kovács Géza is megjegyzéseket fűzött. Hangsúlyozta, hogy többoldalúan kell még vizsgálni a társadalmi tulajdon és a vállalati elkülönültség összekapcsolását. A gazdasági mechanizmus reformja következtében a vállalati elkülönültségnek, a vállalati önállóságnak a jelentősége megnő. Ilyen szempontból több elemében közeledik az állami vállalat a termelőszövetkezetekhez. Más oldalról viszont igyekszünk kiküszöbölni azokat a hátrányokat, amelyek a termelőszövetkezetek tulajdonosi elkülönültségéből származnak. Miközben tehát az állami tulajdon esetében a vállalati önállóság növelésével nem szándékozunk lemondani a társadalmi tulajdonnal járó előnyökről, addig a szövetkezeteknél a szövetkezeti elkülönültségben rejlő előnyöket össze akarjuk kapcsolni a társadalmi méretű összefogással. Hogy a kétféle tulajdon tényleges különbségeit általánosíthatóbb formában, a korábbinál pontosabban meghatározzuk, még további kutatásokra és elméleti elemzésekre van szükség.

Csizmadia Ernő opponensi véleményében elismerően hangsúlyozta, hogy az értékkategóriák mezőgazdasági felhasználásával összefüggő leglényegesebb kérdésekben az élet igazolta a disszertáció elvi vonalát. A jelölt törekvései egybeesnek azokkal a törekvésekkel, amelyek a legalapvetőbb közgazdasági problémák feltárásával, a kibontakozás módjainak megkeresésével a mezőgazdaság fellendítését szolgálják. Úgy véli azonban, hogy a jelölt kutatásai olyan mellékutakra is elágaznak, amelyeket a gyakorlat eddig nem követett, s úgy látszik, nem is fog követni. Ilyen problémának tartja az egységes munkadíj bevezetésének és alkalmazásának szorgalmazását a termelőszövetkezeti szektorban. A népgazdaság számos ágában az anyagi ösztönzés rendszerét meghatározó gazdasági feltételek az egységes munkabér kialakulásához vezettek, a termelőszövetkezetekben pedig ahhoz, hogy a termelés alakulásától függően nemcsak az év végi részesedés, tehát a munkadíj kisebb része, hanem az egész részesedés nagysága is gazdaságonként változik. A szakirodalom sokáig csak addig jutott el, hogy az egyik változatot az ösztönzési, a másikat a termelőszövetkezeti csoporttulajdonnal magyarázta. Később a problémát a termelőerők és a termelés nagyfokú differenciáltságával összefüggésben is vizsgálni kezdték. A kérdés azonban a mai napig sincs kellő alaposítással feltárva. Nincs tisztázva az sem, hogy az anyagi érdekeltség összefüggéseibe ágyazva melyek a társadalmi, a vállalati és a személyes érdekek összekapcsolásának legalkalmasabb módszerei a különféle ágazatokban, illetve vállalati csoportokban. Az opponens szerint az anyagi ösztönzés legéletképesebb típusainak kiválasztásáról folyó közgazdasági vitákban eddig túlzottan leegyszerűsödött a kérdés a nyereségérdekeltség és a bruttó jövedelmi érdekeltség két fő típusára, illetve ezek szembeállítására vagy közelítésére. A gyakorlat ennél sokkal bonyolultabb, s azt a megközelítést helyesli, amely a társadalmi, a vállalati és a személyes érdek összehangolásának legéletképesebb változatait eredményezi. A kutatás ilyen irányú folytatása áttörheti azt a válaszfalat, amelyet a nyereségérdekeltség és a bruttó jövedelmi érdekeltség között részben az élet szült, részben pedig a viták során mesterségesen építettünk.

Az opponens szerint a helyes megközelítés lényege az, hogy egyrészt a dolgozók minden körülmények között rendszeresen hozzájuthassanak a megélhetésük alapját és biztonságát szolgáló garantált alaphéjhez, másrészt hogy a termelés és az ártermelés emelkedésében jelentkező teljesítménynövekedés anyagi előnyeit a dolgozók ne csak a kereset kisebb részének, hanem az egész keresetnek a növelése révén is realizálhassák.

Ezek a törekvések a nyereségérdekeltség és a bruttó jövedelmi érdekeltség kezei között egyaránt jól megvalósíthatók. Elesik tehát az a követelés, hogy az anyagi ösztönzés fokozása végezt az egyik helyen fel kell számolni az ún. egységes munkabér fizetésének rendszerét, vagy fordítva, a másik helyen — a termelőszövetkezetekben — csak annak bevezetésével lehet tovább jutni a vállalati gazdálkodás fejlesztésében. A vállalati gazdálkodás semmi ilyesmit nem követel a termelőszövetkezetektől, mint ahogyan azt sem zárja ki, hogy az ipari és a kereskedelmi

vállalatok pedig áttérhessenek a társadalmi, a vállalati és a személyes érdeket jobban összehangoló ösztönzési rendszerre.

A termelőszövetkezetek ma nem törekszenek arra, hogy áttérjenek az iparban elterjedt ösztönzési rendszerre. Egyértelműen azt tartják előnyösnek, ha a termelés és az összjövedelem alakulásától függően nemcsak az év végi kiegészítő részesedés nagyságát változtatják, hanem az egész részesedést. Még az állami gazdaságokban is tapasztalható ilyen törekvés. A gyengébb termelőszövetkezetek egy része számára nyilván előnyösebb volna, ha az állam garantált minimális bérszint formájában az eddigihez képest kedvezőbb kereseti viszonyokat tudna teremteni. Kérdés azonban, hogy ez mennyiben eredményezné a társadalmi, a vállalati és a személyes érdekek többtermelésre ösztönző legcélszerűbb összekapcsolását. A Szovjetunióban az állam két éve garantálja a legalacsonyabb kolhoz munkadíjakat a szovhokok bérszínvonalán. Alaposabban kellene tanulmányozni ennek a gyakorlatnak a tapasztalatait.

Az egységes szövetkezeti munkadíj az önköltségszámítás vitáiban is jelentős helyet foglal el. Ha ugyanis nincs egységes munkadíj a valóságban, akkor az opponens szerint nem érdemes vele számolni a vállalati önköltségekalkulációban sem, hanem a tényleges részesedést kell költségtényezőként figyelembe venni. A normatív bérrel számított önköltségre nem a gazdaságokban, tömegesen, hanem csakis pontosan körülhatárolt célokra, központi szerveknél is jól elvégezhető számításokban van szükség.

Fekete Ferenc válaszában megjegyezte, hogy Csizmadia Ernőnek az anyagi ösztönzés rendszereiről és a termelőszövetkezeti érdekelttség lehetséges típusairól kifejtett gondolatai témájának eddig még nem vizsgált fontos területére irányítanak éles reflektorfényt. Az opponens véleményében megfogalmazott megközelítés, úgy véli, segít abban, hogy az elméleti problémák jobb megoldása után kutasson. Az egységes szövetkezeti munkadíj bevezetését és e probléma vizsgálatát azonban nem tekinti mellékútra való letérésnek. Véleményét ebben a kérdésben továbbra is fenntartja, csupán az egységes munkadíj színvonalára vonatkozó ajánlását korrigálja: Az állami gazdasági napibértől, illetve a vele nagyjából megegyező részesedéstől maximálisan $\pm 15-20$ százalékkal eltérő összegű részesedést tart elszámolhatónak szövetkezeti élők munkaköltségként.

Az egységes szövetkezeti munkadíj kialakulását elvileg lehetségesnek, és a teljes körű vállalati gazdálkodás szempontjából továbbra is szükségesnek tartja. Más szempontból, elsősorban gazdaságpolitikai és szociálpolitikai szempontból viszont ennél sokkal fontosabbnak tekinti a szavatolt alapbér, a garantált minimális részesedés bevezetését. Elismeri, hogy az egységes munkabérfizetési rendszer bevezetése nélkül is tovább lehet jutni a termelőszövetkezetek vállalati gazdálkodásának fejlesztésében. Úgy véli azonban, hogy előbb-utóbb mégis megkívánja a vállalati gazdálkodás az egységes díjazás bevezetését, s a hozzá szükséges tárgyi feltételek és személyi igények is érlelődnek.

Az opponensek értékelése és észrevételei, valamint a jelölt válasza alapján a bíráló bizottság egyhangúlag javasolta a Magyar Tudományos Akadémia Tudományos Minősítő Bizottságának, hogy Fekete Ferencnek a közgazdaságtudományok nyok doktora címet megadja.

Jónás Anna

B. Najniger—K. Tarchalski: A szakosítás gazdasági kritériumai

(Gospodarka Planowa, Varsó,
1968. 10. sz.)

A lengyel népgazdaság fejlődésének nélkülözhetetlen feltétele az export fokozása. Az ország objektív adottságai miatt az exportot akkor lehetne fokozni, ha az erőforrásokat néhány, főképpen exportra termelő ágazat fejlesztésére koncentrálnák. Mivel a kiválasztott ágazatok termelése határozná meg az export növekedését és jövedelmezőségét, rendkívül fontos kérdés, hogy kiválasztásukkor milyen kritériumok alkalmazhatók, figyelembe véve a szükséges beruházásokat is. E kérdésben a lengyel közgazdászok különböző nézetet vallanak. A szerzők a szóban forgó nézeteket három csoportba sorolják — minimális, maximális és kompromisszumos megoldás — és kritikusan elemzik.

Az úgynevezett minimális megoldás szerint azokat az ágazatokat kell fejleszteni, amelyek termelési volumene viszonylag nagy, termelési hagyománya kedvező, hatékonysági mutatói kielégítőek. Lengyelországban ilyen iparág a hajóépítés, a vasúti gördülőanyagok, az építőipari és az útépitőgépek gyártása és a hagyományos nyersanyagot feldolgozó textilipar. A cikk szerzői szerint a minimális megoldás elméleti szempontból nem helytálló, mivel exportgazdaságossági számítások nélkül az extenzív fejlődés szakaszában kialakult termelési szerkezetet szentesítené.

A maximális megoldás képviselői azt állítják, hogy azokat az ágazatokat kell erőteljesen fejleszteni, amelyek végtermékében a nettó érték részaránya nagy és a munka felszereltsége viszonylag korszerű. Mivel a nettó érték magas hányadának megfelelően az elért exportárban az importált anyagok részesedése kicsi, a maximális megoldás lehetővé teszi a nemzeti jövedelem eddiginél gyorsabb növekedését.

E kritériumnak a következő ágazatok felelnek meg:

a) az elektronika és a rokonágazatok,

vagyis — lengyel körülmények között — a kvantumtechnika, különösen a laser-technika;

b) az atomipar, lengyel viszonyok között az izotóp- és plazmatechnika;

c) a finomvegypar;

d) némely közlekedési eszközök gyártása (gépkocsik, bizonyos típusú hajók, helikopterek);

e) a szintetikus anyagokra alapozott textiliák és rövidárak termelése.

A cikk szerzői megjegyzik, hogy a nettó érték arányának megállapítása problematikus, mivel lengyel viszonyok között az arányok nem mindig felelnek meg a tényleges ráfordításarányoknak, tehát a beruházások konkrét irányainak kiválasztására a nettó érték aránya nem alkalmas. Áthidaló megoldásként javasolják, hogy más, Lengyelországnál fejlettebb országok adatait is elemezzék, különösen a japán export növekedésének módszereit. A szelektív fejlesztés mellett szól az is, hogy a kiemelt ágazatok fejlesztése nemcsak determinálja a növekedési ütemet, hanem a népgazdaság többi ágazatainak fejlődését is befolyásolja. Ez a közvetett befolyás úgy érvényesül, hogy a kiemelt ágazatok fejlesztése növeli más ágazatok számára a termelési keresletet és ösztönzi a kooperáció bővítését; kényszeríti a többi ágazatot a technikai és a szervezési fejlesztés meggyorsítására; csökkenti a többi ágazat termelési költségeit; gyorsítja a munkatermelékenység és a nemzeti jövedelem növekedését.

Bár elméleti szempontból a maximális megoldás helyes, ugyanis lehetővé tenné a gyors növekedés ésszerű feltételeinek kialakítását, valamint a külkereskedelmi és a fizetési mérleg gyors javulását, alkalmazása nagyon bonyolult lenne. Először is, a maximális megoldás nem valószínű, hogy az ipar és a beruházások következetes átállítása nélkül, a műszaki-gazdasági kádereket és a munkásokat át kellene képezni, magasabb minőségi színvonalat és nagyobb termelési volument kellene elérni. Másodsorban, a maximális megoldás nem valószínű, hogy a népgazdaság működési mechanizmusának megváltoztatása nélkül. Ezzel kapcsolatban a cikk szer-

zói megállapítják, hogy a mai lengyel gazdasági mechanizmus nem ad lehetőséget az exportra való termelés észszerű specializációjának megvalósítására.

A szerzők azt ajánlják, hogy első lépésként határozzák meg a fejlesztendő iparágakat és azok termékeit. Egyidejűleg gyorsan és hatékonyan kutatásokat kell végezni ezekben a „nemzetinek” és az exportban vezetőnek tekintett ágazatokban. Enélkül, valamint a technikai haladás állandó figyelemmel kísérése nélkül nem lehet a világszínvonalal lépést tartani. Ezek alapján az erők koncentrációja és az extrapoláció elvetése szükséges.

A beruházások messzemenő koncentrációja — a mostani 20 százalékos beruházási hányad mellett — szükségszerűen némely ágazat és termék fejlesztéséről való lemondást jelent. Természetesen az ilyen gazdaságpolitika gyakran leküzdhetetlen akadályokba ütközik, az érdekelt üzemek, egyesületek partikuláris érdekei miatt. Némely ágazat visszafejlesztése ellen szól a fizetési mérleg krónikus feszültsége is, viszont ennek a feszültségnek is egyik forrása a termelés és az export mai struktúrája.

A kompromisszumos megoldás szerint azokat az ágazatokat kell fejleszteni, amelyeknek termékeit a világpiacon növekvő mértékben keresik, illetve keresletük tartósan magas szinten áll. Mint látható, nem egyértelmű kritériumról van szó. Így az objektívizmus leple alatt a korábban elemzett két koncepció hívei a saját szempontjukat igyekeznek érvényesíteni.

(Ism.: *Makaruk Ludwik*)

Tárgyalások a Közös Piaccal, Jugoszlávia főbb követelései

(Jugoszlavia Export, Belgrád,
1968. november)

Október közepén végre megindultak a tárgyalások Jugoszlávia és a Közös Piac között. Ez alkalommal már nem általános formában, informatív jelleggel tárgyaltak a két gazdaság közötti kereskedelmi és gazdasági kapcsolatokról, illetve ezek fékjéről és a lehetséges jövőbeli megoldásokról, mivel a kérdést ilyen formában már korábbi, hosszan tartó tárgyalások folyamán (1965—1968-ban) kimerítették.

Mi Jugoszlávia koncepciója, milyen elgondolásokkal a tarsolyában indul neki az elkövetkezendő tárgyalásoknak?

Az EGK megalakulásakor Jugoszlávia elfogadta a Közös Piacot mint gazdasági realitást, de szüntelenül hangoztatta annak diszkriminatív voltát. Ez abban mutatkozik meg, hogy az EGK preferenciális kapcsolatokat létesített Jugoszlávia legjelentősebb kereskedelmi partnerei között és a mezőgazdaságban protekcionizmusra, illetve részleges autarkiaira rendezkedett be. Ennek következtében Jugoszlávia kereskedelmi deficitje az elmúlt évben már 300 millió dollárra nőtt, s az ideai kilátások még sötétebbek. Az úgynevezett láthatatlan forgalom kedvező eredménye már nem képes ellensúlyozni ezt a deficitet, annál kevésbé, mert a nemzetközi kölcsönök kamat- és törlesztési terhei az utóbbi időben ugrásszerűen megnöttek.

Míndezek a problémák arra készítetik Jugoszláviát, hogy engedményeket kérjen a Közös Piacról. Ha nem tud megfelelő engedményeket elérni, akkor kénytelen lesz importját radikálisan visszafogni, ami viszont az EGK országainak egyértelműen kedvezőtlen.

A mezőgazdasági cikkeket illetően — ezek még ma is Jugoszlávia EGK-ba irányuló exportjának a felét teszik ki — Jugoszlávia olyan követelményekkel lép fel, hogy a húsexportját legalább az 1967. évi szinten tudja stabilizálni. (1968 elején a húsról vonatkozó leföldözési és egyéb speciális terhek az 1967. évinek a kétszeresére emelkedtek, s gyakorlatilag már tiltó vámkoknak felelnek meg.) Ennek fejében a jugoszláv termelők bizonyos kötelezettségeket vállálnának a garantált exportárak, kontingensek, szállítási ütemezés tekintetében.

Egyéb mezőgazdasági cikkek: kukorica, sertés, dohány és bor esetében — ezekből az export szintén erősen visszaesett — a többi EGK-partnerekkel azonos feltételeket követelnek. A Jugoszláviával szembeni megkülönböztetett protekcionizmus némely terméket tekintve egyébként abból a tényből fakad, hogy ezek a cikkek a jugoszláv export speciális érdeklődési területét képezik.

Az iparcikkek exportjánál ugyanezen az alapon — habár kisebb mértékben — a főbb cikkeket külön vámmal sújtják, ami figyelembe véve a jugoszláv ipar korlátozott versenyképességét, elégséges ahhoz, hogy Jugoszláviát kirekeszsek az EGK piacáról. Itt megoldásként a Kennedy-forduló eredményeinek következtetés kiterjesztése, vagy külön pótlólagos

vámkedvezmények nyújtása jöhet szóba. Alkalmazni lehet még a cikkenkénti rangsorolásban megállapított legnagyobb szállítónak nyújtható kedvezmények kiterjesztését is.

A két partner közötti kereskedelmi egyezményt, amelyet Jugoszlávia az eddigi tárgyalásokon ért el, kívánatos egy olyan állandó közös bizottság létesítésével kibővíteni, amely folyamatosan figyelemmel kísérné a két fél forgalmának alakulását és bizonyos esetekben megfelelő intézkedésekkel elő is segítené azt. Ez annál is inkább kívánatos, mert a Római Szerződés értelmében az EGK 1969 végétől rá fog térni a közös kereskedelempolitika alkalmazására.

(Ism.: *Bartha Ferenc*)

Az ingyenes szolgáltatásoknak, a károkozásoknak és a természeti kincsek felhasználásának számbavetele a nemzetgazdasági számításokban

(Études et conjoncture, Párizs, 1968. augusztus)

A cikk B. de Jouvenelnek, a francia Nemzeti Számviteli Bizottság tagjának javaslatát és a Nemzeti Statisztikai és Közgazdasági Intézet (INSEE) munkatársainak erről szóló véleményét tartalmazza. B. de Jouvenel a nemzetgazdasági számításoknak új, eddig fel nem mért területekre való kiterjesztését javasolja, és álláspontját a következőkkel indokolja:

A nemzetgazdasági számítások csak azokat a javakat és szolgáltatásokat ölelik fel, amelyeket mint árukat elidegenítenek, vagy amelyek mint áruk elidegeníthetők (pl. a paraszti önfogyasztás). Ebből következik, hogy ingyenes szolgáltatások (pl. az iskolai oktatás), az ingyenes szolgáltatásokkal analóg módon, de fordítva jelentkező, a nemzeti jövedelmet nem növelő, hanem csökkentő károkozások (pl. ha egy iparvállalat beszennyezi egy folyó vizét, ezzel egy másik iparvállalat termékeinek minőségét rontja, vagyis értéküket csökkenti, az okozott kárt azonban nem téríti meg, tehát ellenkező előjelű „ingyenes szolgáltatást” nyújt társának) nem szerepelnek a nemzetgazdasági számításokban, és ez akadályozza a gazdasági tisztánlátást.

Az egyre szűkösebbé váló természeti erőforrásokkal való gazdálkodást pedig zavarja, hogy ezek felhasználása csak kitermelésük költségeivel terheli a termelő ágazatokat, például az ágazati kapcsolatok mérlege szerint a vaskohászat és a bányászat nem használ fel vizet.

Az INSEE munkatársainak válaszát a következőkben lehet összefoglalni:

A nem kereskedelmi tevékenységeknek a nemzetgazdasági számításokban való figyelembevétele két fő problémát vet fel: fel kell mérni e szolgáltatások nagyságát a piaci árak sajátosságaival rendelkező értékmutató segítségével, és meg kell határozni a szolgáltatásoknak a fogyasztók különböző csoportjai közötti elosztását. A szolgáltatások értékének becslése történhet hasonló szolgáltatások piaci forgalmával kimutatható analógiák alapján, de ez csak kivételes esetben vezet helyes eredményre, például nem lehet a közoktatási tevékenység értékét a magániskolák bevételeiből levezetni. A becslések másik módszere a piaci ár elméleti elemzéséből indul ki. Ha ezt a módszert követjük, a szolgáltatásokat lehet átlag- vagy határköltségeiken értékelni, illetve a másik oldalról kiindulva, értéküket nullának lehet tekinteni, ha az állam nem korlátozza fogyasztásukat, ha pedig az állam fogyasztásukat korlátozza, értékük meghatározható egy olyan konstruált ár alapján, amely mellett fogyasztások akkora lenne, mint a valóságban, térítésmentesen és előírásokkal korlátozva.

Azokat a szolgáltatásokat, amelyeknek kínálata a rájuk irányuló keresletet (pl. telítetlen autók használata) felülmúlja, illetve amelyek fogyasztása természetüknél fogva nem korlátozhatja mások fogyasztási lehetőségeit (pl. rádióadás), csak költségeik alapján lehet értékelni.

A szolgáltatások fogyasztóinak a háztartásokat kell tekinteni, abban az esetben, ha individualizálható szolgáltatásokról van szó. A nem individualizálható szolgáltatások (pl. honvédelem) fogyasztója a közösség mint gazdasági alany. Emellett más megoldások is kínálkoznak a fogyasztók meghatározására.

A ma még bőséges, de holnapra szűkössé válható erőforrásoknak sincs piaci árak, ezért ezek értékelését is valamilyen konstruált áron kell elvégezni. Ilyen lehet a jövőbeli jövedelmek diszkontált értéke (ahol matematikusan a diszkontláb megállapítása), a helyettesítés ára vagy a természeti erőforrás helyreállításának ára, továbbá más

módszerek. De szemben a szolgáltatásokkal kapcsolatban ismertetett módszerekkel, ezek nem minden esetben alkalmazhatók, másrészt, ha ugyanarra a jelenségre közülük több is alkalmazható, akkor a kapott eredmények nyilvánvalóan különbözők lesznek.

Az ingyenes szolgáltatások gazdasági felmérésére, a nemzetgazdasági számításokban való szerepeltetésükön kívül, más módszerek is használhatók. Ezek közé tartoznak a termelési függvények. A termelési függvények konstruálásakor az első nehézséget a szolgáltatásokra fordított részét elkülönítjük, lehetővé válik a különböző szolgáltatások termelékenységi indexeinek összehasonlítása, az azonos szolgáltatások termelékenységének nemzetközi összehasonlítása. A különböző szolgáltatások termelékenységének összehasonlítására is nyílik — korlátozott — lehetőség. Egyrészt a különböző, de minőségileg azonos hatást kiváltó szolgáltatások gazdaságossága hasonlítható össze, másrészt — mivel egyes szolgáltatások hasznos hatásai bizonyos feltételezésekkel értékben is számszerűsíthetők (pl. az „időmegtakarítás értéke”, a „biztonság értéke”) — különböző szolgáltatások gazdaságossága is összehasonlítható. Az értékbeli számszerűsítés nehézségei miatt azonban a második típusú összehasonlítás lehetőségei korlátozottak. A természetki kincsek szűkössége elemzésének is vannak a nemzetgazdasági számításokon kívüli eszközei. Ezek közül a legfontosabb országos mérlegek összeállítása területenkénti és minőségenkénti (pl. ivóvíz, szennyezett víz) bontásban.

(Ism.: Soós K. Attila)

Harc a felső vezetőkért

(Absatzwirtschaft, Düsseldorf,
1968. szeptember)

Egy nagy ún. tanácsadó vállalat összehasonlítást készített az európai vezetők jövedelméről a különböző nyugat-európai országokban. Ennek a tanulmányának célja elsősorban az volt, hogy

az amerikai vállalatok számára tisztázza a kereseti viszonyokat, és ezzel megkönnyítse az európai vezetők toborzását.

Nyugat-Európában évek óta viták vannak arról, hogy nemcsak műszaki lemaradás van az Egyesült Államokhoz képest, hanem jól képzett vezetőkben is hiány van. Éppen ezért rendkívül nehéz ilyen felső vezetőket találni és megtartani. Az utóbbi években a vállalatok egyre erősebb harcot vívnak egymással a jó képességű, jól képzett vezetőkért. A kiéleződő helyzet egyrészt az Európai Közös Piacon belüli szabad munkaerő-áramlással függ össze, másrészt pedig azzal, hogy a tőkeáramlással együtt vezetők is áramlanak ki az új üzemek vezetésére. Éppen ezért fontos tisztázni a szerzők szerint a keresetek közötti országokénti különbségeket. A vezetők jövedelmei a Közös Piac országaihoz az NSZK 1960. évi szintjéhez viszonyítva az 1. sz. táblázat adatai szerint növekedtek.

Az összehasonlítás alapján megállapítható, hogy nemcsak az 1960. évi jövedelmek mutatnak nagy különbségeket, hanem az azóta bekövetkezett növekedés mértéke is differenciálta az országok között a vezetők jövedelmeit. Ha ehhez a pontosabb összehasonlítás kedvéért hozzátesszük a létfenntartási költségek indexének emelkedését az egyes országokban (1958—60 között Belgiumban 21,1, Franciaországban 15,4, az NSZK-ban 22,8, Olaszországban 34,5, Hollandiában 33,0, Nagy-Britanniában 27,4, az Egyesült Államokban 13,9) még jobban kivehető, hogy a különbségek nem egyenlítődték ki.

A jövedelmek összehasonlításában azonban nemcsak a létfenntartási költségek emelkedésének mértékét kell figyelembe venni, hanem az eltérő adóztatási rendszert is, amely a jövedelmek nagyságától függően is különbözők. A legalacsonyabb és legmagasabb vezetői jövedelmekre vonatkozóan a 2. sz. táblázat szerinti átlagos adóztatási kulcs van érvényben.

A progresszivitás mértéke tehát a legerősebb Hollandiában és Nagy-Britanniában.

A vezetők jövedelmeit nagymértékben növelik az egyéb pénzjuttatások is, s ezek szintén eltérő mértékűek az egyes országokban. A vizsgálat során ezért a kutatók egy tipikusnak nevezett vállalatot választottak ki. Ennek jellemzői, hogy az évi forgalom 80 millió márka körül van, és fogyasztási cikkek gyárt. Egy ilyen típusvállalatnál dolgozó különböző vezetők jövedelmeinek összehasonlítása azt mutatja, hogy a legjobban

A vezetők készpénzjövödelme

Ország	1960	1964	1968	1960—68 közötti növekedés %-ban
Belgium	80	105	140	75,0
Franciaország	90	125	160	77,0
NSZK	100	130	150	50,0
Olaszország	80	125	160	100,0
Hollandia	60	85	120	100,0
Nagy-Britannia	70	90	100*	43,0
Egyesült Államok	200	220	260	29,0

* Beecslés.

2. sz. táblázat

Ország	Az évi jövedelmek megadóztatása (százalékban)	
	40 000 DM	160 000 DM
Belgium	21,4	40,5
Franciaország	9,0	25,6
NSZK	20,8	39,2
Olaszország	24,8	44,9
Hollandia	27,3	55,2
Nagy-Britannia	24,2	51,3
Egyesült Államok	13,4	27,9

3. sz. táblázat

A fizetések nagysága és a prémiumok, valamint egyéb juttatások aránya

Ország	Marketing		Pénzügyek	
	Fizetés 1000 márkában	Juttatások %-ban	Fizetés 1000 márkában	Juttatások %-ban
Belgium	60—100	10—20	56—84	10—20
Franciaország	68—100	15—20	60—80	10—15
NSZK	60—92	20—25	52—72	20—25
Olaszország	64—92	10—15	60—100	10—15
Hollandia	64—96	15—25	56—80	15—20
Nagy-Britannia	52—80	15—20	44—68	15—20
Egyesült Államok	108—152	25—30	104—140	20—30

fizetik a marketingben dolgozó vezetőket — néhány évvel ezelőtt még a pénzügyi szakemberek álltak az élen, de most másodikkok —, harmadikként kö-

vetkeznek a termelés irányítói, majd a kutatásban tevékenykedők.

(Ism.: Mausecz Zsuzsa)

Raymond Vernon: A trösztellenes törvények és a nemzetközi üzlet

(Harvard Business Review, Boston, 1968. szeptember-október)

A Harvard Business School professzora tanulmányában azt a kérdést vizsgálja meg, hogy az 1890-ben hozott, 1920—1940 között gyakran alkalmazott Sherman-féle trösztellenes törvény mennyiben avult el napjainkban.

Vernon professzor először áttekinti, hogy milyen változások mentek végbe a második világháború befejezése óta a nemzetközi monopólista egyezmények gyakorlatában. Külön vizsgálja a nyersanyagpiacokat és a feldolgozó ipart.

A két világháború között a *nyersanyagpiacok* egy részére az volt jellemző, hogy az idetartozó anyagok nemzetközi áramlását néhány nagy, vertikális társaság ellenőrizte, amelyek ár-, piac-, illetve termelési kartellegyezményeket

kötöttek egymással. Ez jellemezte mindenekelőtt a kőolajpiac helyzetét, továbbá az olyan színes fémekét és ércéket, mint a réz, a bauxit, az ólom és a cink.

Az anyagok egy másik csoportjának (kaucsuk, ón, vasérc) vertikális magánellenőrzése — a független, kisebb termelők viszonylag nagybő száma miatt — csak a (nemzeti) kormányok segítségével volt megszervezhető. A nyersanyagok harmadik fontos csoportja (kávé, étolaj, gyapot, dohány, cukor, gabona stb.) viszont — a termelővállalatok és a fogyasztás alacsony koncentrációja miatt — kartellszerűen sohasem volt különösebben megszervezhető.

A második világháború után a ténylegesen kartellizált nyersanyagpiacok kevésbé jellemzők a világgazdaságra — folytatja a szerző. Ennek legfőbb oka, hogy a legfőbb nyersanyagok szállítói diverzifikálódtak. Ezt szemlélteti az 1. sz. táblázat.

1. sz. táblázat

A fontosabb nyersanyagok termelésének koncentrációja

A négy legnagyobb termelő ország részesedése a világtermelésből (százalék)

Év	Rézérc	Vasérc	Természetes kaucsuk	Nyersolaj	Ónérc
1925	99,2	80,9	92,7	90,5	83,8
1935	65,2	72,0	89,6	84,2	71,7
1955	72,4	70,0	83,5	74,5	75,1
1965	71,4	60,0	81,4	60,8	79,2

A világtermelés 75 százalékát adó termelő országok minimális száma

1925	1	4	2	2	3
1935	6	5	2	3	5
1955	5	6	3	5	4
1965	5	8	3	7	4

Még jelentősebb a termelő vállalatok számának növekedése: így például a háború előtti „7 nagy” mellett a kőolajiparban ma 20—30 egyéb, részben állami társaság is található; a 2—3 nemzetközi bauxittermelő társaság mellett ma még 10—15 további versenytárs is van stb. A kitermelő országok kormányainak aktív, intervenció szerepe is megnőtt, s ennek egyik legfontosabb következménye, hogy változóban van a nyersanyagárhoz fűződő érdekelttség: korábban a kitermelő trösztöknek volt érdekük az anyagárok maximalizálása, mivel a profit nagy részét a kitermelő fázisnál realizálhatták, s maguk választották meg piacaikat és áraikat. Az új helyzetben ennek a lehetősége

csökken. Ezért a tröszt érdekeltége a magas anyagárral dolgozó vertikális felépítésben ugyancsak csökkenhet; érdeke lehet viszont a profitrealizálás súlypontját a vertikum valamely más szakaszán (feldolgozás) elhelyezni, főleg ha azon a ponton a „jövevények” még nehezen képesek teret hódítani.

Ezzel párhuzamosan a tröszt az alacsony anyagárakban lesz vagy lehet érdekelt. A magas nyersanyagárhoz viszont most már a kitermelő országok kormányainak fűződik érdeke: ettől függ ugyanis a kitermelő vertikális trösztök részéről fizetett adó tényleges nagysága. Ezért ma a fontosabb nyersanyagegyezmények — amennyiben létrejönnek ilyenek — nem az archaikus

(titkos) magánkartell, hanem a kormányközi, nyilvános áruegyezmény-formáját öltik.

A *feldolgozó ipart* a két világháború között a nemzetközi kartellegyezmények nagy száma jellemezte. Az ár- (alapanyagok) és piac- (komplexebb termékek) felosztó egyezmények közös vonása volt, hogy minden országot egy-egy meghatározott, ágazatonként szervezett értékcsoporthoz képviselet. A kartellek keretében minden ilyen nemzeti szintű csoport uralkodó pozíciót szerzett meghatározott piacokon, s ezzel igyekeztek elkerülni azt a korábbi állapotot, amikor kölcsönösen behatoltak egymás, mintegy természetes piacaira. Kutatás-igényes iparágakban a monopolizált szabadalmak felhasználásának jogát is átcsoportosították: kölcsönösen átengedték egymásnak saját szabadalmaik kiaknázását az egymásnak odaitélt piacokon, ahol ily módon minden egyes csoport megszerezte a kartell tagjainak összes, kollektív monopolista hatalmát.

Vernon professzor ezzel hozza összefüggésbe azt is, hogy a két világháború között a külföldi amerikai direkt (termelő) beruházások stagnáltak: a kartellegyezmények jellege kizárta az egymás piacaira való behatolásnak ezt a közvetett formáját is.

Elsősorban a feldolgozó ipari nemzetközi monopolista egyezményeket kísérelték meg a Sherman-törvény keretében korlátozni. Tucatnyi nagyobb jelentőségű és monopóliumellenes döntés és a II. világháború megrázkódtatása véget vetett a két háború közötti feldolgozóipari kartellegyezményeknek. Az amerikai nagyvállalatok, bekapcsolódva a Marshall-terv nyújtotta belföldi, majd az ezt követő nyugat-európai konjunktúrába, ott folytatták behatolásukat, ahol a húszas évek elején, a kartellizálódás miatt abbahagyták. Az eredmény, mint ismeretes, az amerikai feldolgozó ipari nagy, sőt középvállalatok nemzetközi, multinacionális jellegének gyors erősödése.

Az amerikai trösztellenes törvények szempontjából két körülménynek van itt különösen nagy jelentősége. Az egyik éppen a külföldön terjeszkedő vállalatok növekvő száma: 1960 július és 1967 december között 2507 amerikai feldolgozó ipari vállalat létesített 3000 új és bővített ki további 100 termelőegységet külföldön. A másik, hogy az érintett amerikai vállalatok belső szervezete gyors változáson megy keresztül: egy évtizede a nemzetközi ügyleteket még a belföldiektől elkülönítve, a vállalatok

nemzetközi osztálya intézte; ma egyre inkább termékcsoportok szerint szervezik a vállalatok nemzetközi méretű tevékenységét. A vegyipari és a villamosgépgyártó vállalatok leányvállalatainak eladásai külföldön ma már a megfelelő, az Egyesült Államoktól lebonylított, direkt áruelexportnak csaknem kétszeresére tehetők, s a nem elektromos gépiparé is eléri az Egyesült Államokból eredő áruelexport nagyságát.

Befejezésül a szerző a Sherman-féle törvény alkalmazásának problémáit vizsgálja, tekintettel a bekövetkezett változásokra. Elvben a törvény tilt „minden olyan szerződést, megoldást... vagy összejátszást, amely a kereskedelem korlátozására irányul” a bel- és a (hagyományos) külkereskedelemben egyaránt. Az amerikai vállalatok növekvő nemzetközi jellege, a nyersanyagtermelő monopóliumok fellazulása ezzel kapcsolatban a következő fontos változásokat hozta: a tényleges jogi illetőség kérdése élesebben vetődik fel; a kormányok aktívabb szerepet játszanak, nagyobb intervenciót fejtenek ki a fogadó országokban, mint korábban valaha is; az anya- és leányvállalatok közötti kapcsolatok kevésbé világosak, mint régen; a nemzetközi környezet jóval kiterjedtebb és komplexebb, mint régen.

Ezeknek a kérdéseknek a megoldása ma már meghaladja az egyes nemzeti törvények és szabályok hatókörét, így a Sherman-féle törvényt is. Vernon professzor ezért a növekvő feszültségek elkerülésére a kormányok közötti, kiterjedt és rendszeres konzultációt és koordinált fellépést javasolja a versennyel és monopóliummal kapcsolatos kérdések jogilag egyértelmű megoldására.

(Ism.: *Becsky György*)

Gregory H. Wierzinsky: *Harc az európai autópiacért*

(*Fortune*, Chicago, 1968. szeptember 15)

Az európai autóipari cégek és csoportok számára kritikus időszak köszöntött be. Az ötvenes években és a hatvanas évek elején egyetlen gondjuk volt: lépést tartani a növekvő kereslettel. Darabszám szerint 1950–67 között Anglia termelése 1,6 millióra, Franciaországé hétszeresére: 1,8 millióra, az NSZK-é tizenegyszeresére: 2,3 millióra, Olaszországé tizenegyszeresére: 1,4 millióra növekedett. Az időszak elején az NSZK-

ban minden kilencvenedik személynek volt kocsija, 1967-ben minden hatodiknak. A megfelelő arányok Olaszországban 136 és 7, Angliában és Franciászágban 22 és 5. Az európai autóttermelés bővülése átlagosan évi 16 százalék volt.

A legutóbbi három évben az európai autópiacon a vevők piaca lett az eladóké helyett. Kevesebb az első vásárló. A termelés évi bővülése 6 százalékra csökkent, s további csökkenése várható. Az új kocsi-bejegyzések számának növekedése még meghaladja az egy főre jutó jövedelem növekedését, de a különbség csökken. Figyelembe véve az európai és az amerikai jövedelemszintek különbségét, az európai autópiacon viszonylagos telítettsége egyre inkább hasonlít az amerikaiéhoz. A legtöbb szakértő szerint azonban még 20 év kell ahhoz, hogy Európa utolérje az Egyesült Államokat az autósűrűség abszolút színvonalában.

Emellett az európai gazdaságban gyakoribbá váltak a termelésingadozások, recessziók, ami az európai termelőknek — szemben az amerikaiakkal — merő újdonság. Az európai gyárak recesszió idején nem folyamodhatnak a tömeges elbocsátások módszeréhez, viszont konjunktúra idején (s általában is) az igényesebbé vált fogyasztó nem hajlandó a kocsikért hetekig, hónapokig „sorban állni”, mint az ötvenes években. Azonnali vételhez ragaszkodik. A versenyképesség fenntartása végett tehát az európai cégeknek kapacitásukat a csúcsereslet igényeihez kell mérniük, s meg kell tanulniuk, hogyan csökkentsek termelésüket a kereslet csökkenése idején. Ehhez nem rendelkeznek azonban az amerikai csoportok pénzügyi erejével és profitrátaival; az utóbbiak az elmúlt néhány év alatt kritikusan alacsony szintre csökkentek.

Az európai nemzeti piacok integrációja is olyan átmeneti állapotban van, amely növeli a termelők nehézségeit. Az egyes cégek számára a „belső” és a „külső” piac (Európán belül) egyrészt fokozatosan egyetlen nagy, egységes európai piaccá válik, ahol pénzügyi helyzetük és a megnőtt konkurrencia nagy szériaszámot kívánna kevés, viszonylag olcsó modellel. Másrészt, az autógyártók sok szempontból ma is mozaikszerű nemzeti piacokkal állnak szemben. Országról országra különböznek a biztonsági előírások, a gépkocsiadók rendszere, jelentősnek az egyes nemzeti piacok fogyasztási ízléséből származó különbségek. Bár ezek nagy része kielégíthető, de csak a költségszint és a hatékonyság rovására.

Az új piaci helyzet fokozza a „marketing” jelentőségét; s megjelenik az Egyesült Államokból jól ismert évi modellváltoztatás. Az elmúlt három évben minden nagy európai cég kiszélesítette, módosította vagy teljesen megújította modelljeinek skáláját. Az újítók között tíz új modelljével a Fiat vezet, de még a konzervatív Daimler-Benz is teljesen megújította modelljeit 1967-ben. A gyártók nehézségeit fokozza, hogy a verseny egyre inkább a közepes nagyságú kocsikra összpontosul, ezek részaránya az általánosan bővülő piacon ma már 43 százalékra nőtt.

E tényezők együttesen olyan ellentmondásos és költséges követelmények elé állítják a cégeket, amelyeket csak a legnagyobbak képesek túlélni. Fokozza nehézségeiket az amerikai leányvállalatok versenye. Ez magyarázza a fúziók és együttműködési szerződések növekvő számát is. Ma már az évi 600—700 ezres szériák is kezdenek túlságosan kicsivé válni. S mégis, a tizből csak négy európai érdekeltiségű termelő éri el jelenleg ezt a nagyságrendet: a Fiat, a British Leyland, a Renault és a Volkswagen. De ezek közül csak a Fiat irányítása, szervezete, teljes termelési skálája, alkatrész-standardizálása (ez az összes alkatrészek 35 százalékára terjed ki; a General Motors-szal azonos arány) mérhető össze a három amerikai nagyvállalattal, amelyek mögött a világranglista negyedik helyét foglalja el. Ezzel szemben a British Leyland csak 1968-ban alakult meg több, viszonylag gyenge cég fúziójával.

Mindez tükröződik a fő gyártó országok és cégek európai piaci helyzetének alakulásában.

1. sz. táblázat

A fő gyártó cégek és országok részesedése az európai piacból

	1962	1967
Amerikai cégek európai leányvállalatai*	22,7	29,0
Francia cégek*	22,3	20,5
NSZK cégek	17,3	12,6
Brit cégek*	11,7	6,8
Olasz cégek	12,0	19,3
Egyéb (japán, svéd, holland, osztrák, spanyol stb.) cégek	14,0	11,8
	100,0	100,0

* Elsősorban a Simca és a Rootes amerikai (Chrysler) felvásárlásával magyarázható arányeltolódás.

A jelenleg már fennálló, többé-kevésbé szoros kooperációs és fejlesztési együttműködés alapján több fúzió szinte kínálja magát: Renault és Peugeot; Daimler-Benz és Volkswagen; Fiat, Citroen és BMW. De csak a Fiat nyíltan bevallott célja, hogy partnereivel együtt teljesen nemzetközi méretű nagyvállalattá váljon. A fúziók két nagy akadályba ütköznek: hiányzik az egységes európai vállalati törvény, s ezért jogi lebonyolításuk nehézkes. De még fontosabb, hogy a büszke és független európai vezetőség mindaddig visszautasítja a fúzió gondolatát, amíg helyzete nem válik teljesen reménytelenné. Ma még a cégek többsége, bár szerény mértékben, de jövedelmező. Észre kell venniük azonban, hogy ez az alacsony profitráta nem lesz elegendő azoknak az új beruházásoknak a végrehajtására, amelyeket az amerikai „kihívás” megkíván. Ebben az esetben a piacért folyó mai küzdelem utólag csak egy nagy háború kezdő csatározásának fog látszani.

(Ism.: *Becsky György*)

Richard S. Thorn: Az egy főre jutó jövedelem mint a gazdasági növekedés mutatója

(Zeitschrift für Nationalökonomie, Bécs—New York, 1968. 2. sz.)

Az egy főre jutó nemzeti termék — mint a gazdasági fejlettségi színvonal legelterjedtebben használt mutatója — a gazdasági döntések jelentős tényezője. A szerzőnek célja, hogy megvizsgálja, mennyire „jó” mérőeszköze ez a gazdasági növekedésnek, s van-e a növekedés mérésének más használhatóbb mutatója.

Ha a gazdasági fejlettség színvonalát az egy főre jutó nemzeti termékkel jellemezzük, akkor csak a nemzeti termék és a népesség statisztikai úton történt mérésének és nemzetközi összehasonlításának problémájára kell figyelemmel lenni. Nem szabad azonban megfeledkezni arról, hogy az egyes országokra jellemző élet- és szociális körülmények sok eltérő vonását az egy főre jutó nemzeti termék variánsai nem tükrözhetik megbízhatóan. A szerző itt arra utal, hogy e mutató alapján Kuwait például a világ legfejlettebb országának mutatkozhatna, és Venezuela fejlődési szintje is az olaszországi és írországi

fejlettséggel csaknem egyenlő lenne és felülmúlná Görögország, Portugália és Spanyolország fejlettségi színvonalát.

Bár arra, hogy a gazdasági mutatók (mércek) milyen csoportkombinációja jellemezheti legjobban egy-egy ország gazdasági fejlettségének színvonalát, nincs kialakult álláspont, a kérdéssel foglalkozó kutatók általában egyetértenek abban, hogy vizsgálatuk tárgya, a gazdasági növekedés komplex, az adott ország gazdasági és társadalmi struktúrájában végbemenő változásokat is tükröző folyamat. E „változásokhoz” sorolható egyebek mellett az iparosítás, az urbanizáció, az életszínvonal emelkedése és a társadalom demokratizálása.

A növekedésre jellemző tényezők számát és jelentőségét illetően a vélemények eltérnek, éppen ezért a szerző igyekezett olyan megközelítési módot választani, amely megfelelően elkülöníti egymástól a sajátosan közgazdasági és a társadalmi-szociális jellegű tényezőket. Az általa megjelölt jellemzők (tényezők) széles körben elfogadottak a gazdasági növekedés mérésére, mint olyan jellemzők, amelyek a színvonal mércéjéül szolgáló „egyetlen” mutató (ti. az egy főre jutó nemzeti jövedelem) értékelésére szolgálnak.

A cikk végén külön táblázat tartalmazza 60 országnak a fenti tényezők szerinti adatait. Az adatok alapján a szerző elkészítette a 12 tényező (illetve ezek „mércei”) korrelációs matrix táblázatát. Ebből kitűnik, hogy a gazdasági növekedés színvonalának mérésére elsősorban négy mutató jöhet számításba. Ezek: az egy főre jutó nemzeti termék, az elsődleges iparágakban foglalkoztatott gazdaságilag aktív népesség, az 50 éven felül elhaltak arányszáma és az egy főre jutó társadalombiztosítási költségek. Az első két mutató használata eléggé elterjedt, de — Thorn szerint — a két utóbbi is megbízhatóan bizonyul a növekedés mérésére. Figyelemre méltó, hogy az egy főre jutó jövedelemmel a társadalombiztosítás egy főre jutó költségeinek mutatója van a legszorosabb korrelációban.

Vizsgálatai alapján a szerző megjegyzi, hogy a növekedés más mutatókkal is mérhető, ha az egy főre jutó nemzeti termékre vonatkozó adatok nem állnak rendelkezésre vagy adott esetben más tényezők megbízhatóbbaknak tekinthetők. Ilyenkor alkalmazható megoldásnak látszik az egy főre jutó társadalombiztosítási költségek alapján lefolytatott vizsgálat is. Ez esetben azonban nagy torzítások jelentkezhetnek.

Tényezők (jellemzők):

1. Egy főre jutó termelés
2. Iparosítás
3. Urbanizáció
4. Egészség
5. Táplálkozás
6. Lakáshelyzet
7. Írni-olvasni tudás
8. Szabadidő
9. A szociális szolgáltatások színvonala
10. A társadalombiztosítás eloszlása
11. Munkaszervezés
12. A kormányzat népszerűsége

Az Egyesült Államok például ez utóbbi mutató alkalmazása esetén csak jó néhány európai ország után következne a rangsorban.

Két további kérdés tarthat még érdeklődésre számot: *a)* létezik-e valamilyen más, a fejlettségi színvonal mérésére még inkább megfelelő mutató, *s b)* vajon egynél több mutató alkalmazásával a gazdasági növekedés lényegesen jobb jellemzését lehet-e adni? Egy konstruált képlet alapján az említett korrelációs adatok felhasználásával és számítógép segítségével végzett számításaira utalva a szerző a következő válaszokat adja:

1. Ha a gazdasági növekedést több ol-

Mutatók (mércek):

Az egy főre jutó nemzeti termék
A fő iparágakban foglalkoztatott gazdaságilag aktív népesség részaránya
A százazres lélekszámot meghaladó városok lakosságának részaránya az összes lakosságban

Az 50 éven felüliek elhalálozási aránya az összes elhaltakhoz képest
A napi átlagos kalóriefogyasztás
A lakók átlagos száma szobánként
A 15 éven felüli írni-olvasni tudók aránya az össznépeességhez
A nem mezőgazdasági foglalkoztatottak heti átlagos munkaideje

Az egy főre jutó társadalombiztosítási költségek
A betegségi és anyasági segélyben részesülők aránya

A szervezett dolgozók részaránya a gazdaságilag aktív népességben
A kormányzat reagálása a lakosság különféle megnyilvánulásaira.

dalról vizsgáljuk, a növekedés színvonalának meghatározására nem található egy, önmagában kiemelkedően jól használható mérce.

2. Ha a fejlettségi színvonal alakulását egyetlen egyszerű mutatóval kívánjuk jellemezni, akkor erre az egy főre jutó nemzeti termék mutatója lehet az egyik legmegfelelőbb, noha más mércek is alkalmasak lehetnek.

3. A gazdasági növekedés vizsgálatánál több tényező figyelembevételre, illetve több mutató alkalmazása nem látszik lényegesen előnyösebbnek, mint egyetlen ilyen mutató használata.

(Ism.: *Lévai János*)

Földes Károly: A szocialista tulajdon és az árutermelés

Kossuth Könyvkiadó, 1968. 424 l.

Gazdasági életünk mélyreható átalakulásának, az új gazdasági mechanizmus kibontakozásának időszakában elméleti és gyakorlati szempontból egyaránt nagy jelentőségű Földes Károly könyve. A szocializmus gazdasági szerkezetét, s ebben az árúviszonyok helyét állítja a szerző elemzésének a középpontjába. E bonyolult és többnyire még ma is sokat vitatott kérdések vizsgálatánál különösen figyelemre méltó a szerző elméleti igényessége.

A logikusan felépített mű kiindulópontja a *gazdasági cselekvések tartalma és mozgatóerői* (I. fejezet). A politikai gazdaságtan néhány általános kategóriájának, alapfogalmának újszerű elemzésével a szerző azt hangsúlyozza, hogy ezek „... nem tetszés szerint változtatható *terminus technikusok*, hanem a valóság lényeges vonásainak általánosított kifejezői” (13. l.) Így például a termelési mód bizonyos jelenségeit (a munkamegosztást, a ráfordítások és az eredmények általános viszonyát, a termelés koncentrációját stb.) nem lehet *vagy* termelőerőnek, *vagy* termelési viszonyoknak tekinteni, mert a határ sokszor éppen a gazdasági jelenségeken keresztül húzódik. Ezzel összefüggésben állapítja meg, hogy „A politikai gazdaságtan... már nem elégedhet meg az emberek közötti kapcsolatok elemzésével. Figyelmének az adott összefüggésben a termelőerők minden komponensére ki kell terjednie.” (20—21. l.)

Eredeti — a többi között — a tulajdon és a gazdálkodási funkció részleges szétválásáról kifejtett elmélet, amelyet „*A termelési eszközök szocialista tulajdona*” című második fejezetben találunk. Az állam feltételesen lemond gazdálkodói funkcióinak — a termelésirányítási funkcióknak — egy részéről, rábízva azokat a vállalatokra. A szocialista vállalatok alapjai tehát közgazdaságilag a vállalatoknál feltételesen lekötött össznépi tulajdon formáját öltik, de a vállalatoknál már bizonyos fokig elkülönül a termelés irányításának a funkciója az össznépi tulajdontól. E koncepció szerint ebből és a tulajdonosi elkülönültségből ered az a kettősség, hogy az össznépi tulajdonban levő termelési eszközök újratermelése és körforgása a vállalatoknál önállóan történik. Nem ártott volna már itt néhány kérdést — például a vállalkozói funkció tartalmát — részletesebben felvázolni, mert így az olvasó talán könnyebben tudná követni e koncepció egyes elemeit a különböző később tárgyalt konkrét összefüggésekben.

A szocializmus alapvető termelési viszonyának — mint a termelési eszközök tulajdonosai és a közvetlen termelők közötti viszonyának — a másik oldalát elemmezve (III. fejezet) Földes Károly szintén új összefüggések feltáráshoz jut el. Kifejti, hogy a szükséges termék és a többlettermék aránya két tényezőtől — a termelésbővítési eszközöknek az anyagi termelésben foglalkoztatottak fogyasztási alapjához viszonyított arányától, valamint az anyagi termelésben és az azon kívül foglalkoztatottak fogyasztási alapjának a viszonyától — függ. Ezt az összefüggést a szocialista gazdaság többlettermékráta törvényeként határozza meg.

A *gazdasági folyamatok tervszerűsége és az érték meghatározás tartalma* közötti összefüggés megállapításakor (IV. fejezet) a szerző helyesen hívja fel a figyelmet az érték olyan *általános* mozzanataira, amelyek túlmutatnak az árutermelési viszonyokon. Ez a vizsgálat jó kiindulópont a társadalmi munka tervszerű elosztásáról és felhasználásáról szóló elmélet kifejtéséhez. A társadalmi munka komplex gazdasági hatékonyságának a növelésére törekedve — állapítja meg a szerző — mindig számításba kell venni az általános (különbség nélküli, egynemű) emberi munkát, a tárgyasult és az eleven munka különbségét stb. A *c*, *v*, *m* viszonyai tehát az árutermelés után is fennmaradnak, de nem értékviszonyok formájában

jelennek meg, hanem csak az érték meghatározás általános tartalmát képviselik. A szerző hangsúlyozza, hogy részben ilyenek mai érték kategóriáink is (122. l.)

A könyv fő célja a szocialista árutermelési viszonyok részletes elemzése. „Az árutermelés helye a szocialista gazdaságban” című (V.) fejezetben a szerző elmélet-történeti áttekintést is ad, ismertetve a többi között a főbb — elsősorban a Szovjetunióban lezajlott — elméleti vitákat. Kár, hogy ezt hazai vonatkozásokkal nem egészítette ki.

A szocialista áru- és pénzviszonyok létezésének szükségességét és sajátosságait Földes Károly elsősorban a tulajdon és a funkció szétválására magyarázza. „Ha az ösztönei tulajdon vállalatok rendelkezésére adott alapok formájában funkcionál, akkor objektív szükségszerűség, hogy a vállalati munkaráfordításokat az egyenértékűség alapján térítsék meg.” (178—179. l.) A tulajdon és a funkció szétválását a szerző ebben az összefüggésben úgy fogja fel, mint a termelési eszközök és a termékek elsajátításában fennálló elkülönültséget, amely *sajátos* árutermelést tesz szükségessé. A szocializmusra jellemző különleges forma, „... amelyben a munka társadalmi jellege megjelenik kettős természetű: az egyesített szocialista termelők közvetlenül társadalmi munkájának és az elkülönült elsajátítók közvetve társadalmi munkájának az egysége.” (186. l.)

Az áru pedig e társadalmi jellegű munka és az elkülönült elsajátítás ellentmondásának objektív kifejeződése. Ami az értékből megmarad, több mint az érték meghatározások általános tartalma, de kevesebb, mint az anyagi termelési kapcsolat egyedüli közvetítője, az újratermelés uralkodó szabályozója.

Az árutermelés okozati összefüggéseit a szerző a munkaerő személyi tulajdonával is kapcsolatba hozza. A munkaerő újratermelési feltételeit vizsgálva, újszerűen mutatja be az értéktörvény és a munka szerinti elosztás hatását is.

Kétségtelen, hogy ez a koncepció, amely elsősorban a tulajdon és a funkció szétválasztására épül, néhány fontos elméleti és gyakorlati probléma magyarázásához jelentősen hozzásegít. A szerzőnek azonban jobban kellett volna bizonyítani, hogy a különböző konkrét munkák termékeinek a cseréje, a termékek előállításához szükséges ráfordítások megtérítése miért a piacon történik. Továbbá, hogy miért van szükség áruk termelésére és cseréjére az érdekösszhang fenntartásához. Némely összefüggést, például az áruviszonyok intenzitására vagy az értéktörvény hatókörére vonatkozóan, pontosabban és egyértelműbben lehetett volna kifejteni. Bár az olvasó hiányérzete a részletes kifejtés tanulmányozása után jelentősen csökken, úgy vélem, teljesen nem oszlik el.

A használati érték és az érték dialektikus egységének, ellentmondásának elemzését a szerző több oldalról is megközelíti. Hangsúlyozza (VI. fejezet), hogy a társadalmi használati érték az értéktörvény mechanizmusának nélkülözhetetlen része, és bírálja az érték mechanikus felfogását is. Figyelemre méltó az 1920-as évek vitáinak ismertetése. Foglalkozik a nemzeti jövedelem meghatározásával, és ezzel összefüggésben a szolgáltatások problémájával.

Elméleti szempontból talán a legérdekesebb „Az érték nagysága” című (VII.) fejezet, amelyben a szerző rámutat arra, hogy a különböző szükségleteket szolgáló használati értékek közgazdasági értelemben nem hasonlíthatók össze; ezt a munkaérték-elmélet közvetett bizonyítékának tekinti. Kiemeli, hogy ezt a tételt megfordítani nem lehet, „... hiszen a nagyjából azonos szükségleteket kielégítő, tehát ebben a vonatkozásban összemérhető használati értékek viszonya sem érték meghatározó”. (257. l.)

Az érték nagyság meghatározása szempontjából más szerepet tulajdonít a szerző az egy árufajta különböző minőségű egyedeinek és választékainak, valamint a különböző árufajtáknak. A termékminőség, a „hasznosabb” választék és az érték nagyság közötti összefüggés megállapítása azon a felfogásán alapszik, hogy ezek a konkrét munka hatékonyságát jellemzik, hogy az átlagosnál jobb minőségű, „választékot” előállító termelő is nagyobb társadalmi értéket termel, vagyis munkája hatványozott munkaként hat. E termékek ára tehát azért nagyobb, mert nagyobb az értékük.

Az azonos árufajta fogalmát viszont — hangsúlyozza a szerző — nem lehet annyira kibővíteni, hogy abba általában a helyettesítési kapcsolatban álló termékek is beleférjenek. Kiemeli továbbá, hogy „... nem a helyettesítés szabályozza valamilyen közös érték színvonal kialakulását, hanem az áru értéke szabályozza, hogy milyen mértékben helyettesíthet más árukat”. (270. l.) „A hasonló célra felhasználható és egymást tömegmérétekben helyettesítő termékek értékalakulása

önálló folyamat, a felhasználásukkal termelt áruk értékalakulása viszont egységes." (271. l.)

Az „Érték és ár” (VIII. fejezet) összefüggéseinek elemzésénél a szerző a piaci mozgást és az objektíven szükségszerű árcentrumot mint az ár és az érték eltéréseinek két alapvető közgazdasági tényezőjét vizsgálja. A társadalmi használati érték és a piaci áralakulás kölcsönhatását tárgyalva hangsúlyozza, hogy az áru előállításához szükséges fajlagos munkaráfordítás nincs közvetlen kapcsolatban „a társadalmi szükségességi fokkal” (az árukra irányuló szükséglet társadalmi intenzitásával), vagyis ez utóbbi csak az ármozgást befolyásolja, de az értéket nem érinti. E társadalmi szükségességi fok („használat”) „... helyes arányainak a biztosítása a tervezés egyik fő feladata”. (308. l.)

Külön ki kell emelni a piaci érték és az értéknagyság viszonyáról, e sokat vitott kérdéstről szóló részt. Földes Károly alapvető jelentőségűnek az átlagértékkel egybeeső piaci értéket tekinti. Megállapítja, hogy a kereslet és a kínálat tartós aránytalansága és a szűkös termelési feltételek monopóliuma munkaértéket meghaladó piaci értéket, hamis értéket eredményez. A piaci érték ez esetben nem az átlagértéknek, hanem a marginális munkaráfordításoknak felel meg (amelyeknek az elemzése egyébként segíti a termelési tényezők monopóliumán alapuló áralakulás megértését). A többi között éppen azért, mert a kereslet és a kínálat bizonyos hatással lehet a piaci értékre, ennek — a szerző szerint — nemcsak értékjellegű, de árjellegű tulajdonságai is vannak.

Az átlagárnak az értéktől (átlagértéktől) való eltérést vizsgálva a szerző megállapítja, hogy az árcentrum (az átlagár uralkodó típusa) a társadalmilag szükséges termelési ráfordításokon alapul. Ezeknek a ráfordításoknak a tartalma és viszonya az árcentrumhoz más, mint a társadalmilag szükséges munkaidő tartalma és viszonya az értéknagysághoz. Az utóbbihoz a folyamatos munkaráfordítások tartoznak, míg az előbbieket a termelési tényezők leköttetését jelentik. Az értéknagyság teljesen azonos a társadalmilag szükséges munkaidő mennyiségével, az árcentrum viszont nem azonos a termelési tényezők társadalmilag szükséges (átlagos) ráfordításaival. Az árcentrum — mint az értéktörvény mechanizmusának eleme — az uralkodó termelési viszonyok kifejezője. Átlagos cserearány, nem pedig munkaráfordítás.

Az értéktörvénnyel többféle ártípus lehet összhangban, de az értékmodifikáció mindig objektív, a termelőerők és a termelési viszonyok által meghatározott. Az önköltségnek, a nyereségnek és az árcentrumnak az összefüggéseit elemezve a szerző kiemeli, hogy a szocializmusban a nyereség csak közgazdaságilag indokolt árrendszert hozhat helyesen, elsősorban a ráfordítások hatékonysága komplex növelésére.

A tulajdon és a funkció szétválására alapozza Földes Károly az eszközlektőési járulékat és a kamat gazdasági forrásának és természetének az elemzését is. A vállalatoknál lekötött eszközök — akár költségvetésből, akár hitelforrásból származnak — a feltételesen elidegenített állami tulajdon részei. Ezért az eszközlektőési járulékat közgazdasági jellege közel áll a kamathoz. A „... tágabb értelemben vett kamat (kamat + járulék) ... a tulajdon gazdasági realizálása ... A fennmaradó rész a vállalkozói nyereség”. (347. l.) Természetesen nem lehet az összes jövedelem-elvonási csatornát a tulajdon és a funkció ellentmondásának mozgásformájaként tekinteni (például illetményadó stb.).

Az érték és az ár összefüggésének elemzésénél foglalkozik a szerző az állami és a szövetkezeti tulajdonforma áru- és pénzviszonyaival, a fogyasztói árak rendezésének problémáival stb.

E magas elméleti színvonalon megírt fejezetben is csak néhány kérdés nem eléggé világos kifejtését kérhetjük a szerzőtől számon. Ilyen például az, hogy a marginális munkaráfordítást — mint a piaci érték második esetét — milyen átlagként kell értelmeznünk? Nem egészen érthető továbbá, hogy a piaci érték ár és érték jellegű tulajdonságainak fényében az értékmodifikációt hogyan kell értelmezni? Az elemzésben szükséges absztrakció különböző szintjei közötti összefüggések — például az értéknagyság és az áralakulás tényezői — pontosabb bemutatása is könnyítette volna az egyébként élvezhető stílusban megírt mű tanulmányozását.

Fontos és aktuális problémákat tárgyal a szerző a „Piaci mechanizmus és tervszerűség” (IX.), valamint „A népgazdaság irányítása az új feltételek között” című (X.) fejezetekben. Részletesen elemzi az értéktörvény mechanizmusát és szerepét a tervgazdaság rendszerében. Foglalkozik a fő arányok tervszerű kialakításának eszközeivel, a szabályozók belső összhangjának problémájával, s ezzel összefüggésben az egyensúly és a piac kapcsolatával. A verseny bizonyos körülmények között

a szocializmusban is monopóliumba mehet át. A monopolhelyeztet — hangsúlyozza a szerző — csak a rugalmas keresletű árucikkeknel célszerű megengedni, mert más körben feltétlenül káros.

A gazdaságfejlesztés tartalmi folyamatai — mutat rá a szerző a szabályozó rendszer modelljének vizsgálatánál — meghatározzák a gazdaság szabályozását végző pénzmozgások irányait, a források képződése és újraelosztása pedig visszahat a fejlesztési elhatározások megvalósulására. Azokat a mozzanatokot ábrázolja modellszerűen, amelyek ezt a kölcsönhatást egymással összefüggően közvetítik. Így például a népgazdaság fő arányaira vonatkozó elhatározásoknak az árszínvonalat befolyásoló szerepét, a költségvetési egyensúly biztosításának tényezőit, a vállalati részesedési és fejlesztési alapoknak a vállalatok pénzügyi helyzetének kielégítésében elfoglalt arányát stb.

Földes Károly értékes könyvének megjelenése gazdagítja közgazdaságtudományi irodalmunkat és széles körű olvasóréteg igényeit elégítheti ki.

Andó György

Munkaszociológia

Összeállította: Ádám György

Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1968. 398 l.

A század második felében a termelés technikai-társadalmi szervezetében végement változások megteremtették a termelési folyamat tudományos megszervezésének feltételeit, s ezzel döntő tényezőként hatottak a modern munkaszociológia létrejöttére. E változások legfontosabb mozzanatai: a technika fejlődése, amely megköveteli a munkás *aktív* közreműködését, egyre inkább valamennyi emberi képességének mozgósítását; a mammutvállalatok létrejötte, s ennek következményeként a vállalati szervezeti struktúra bonyolultabbá válása, elbürokratizálódása, ami felvetette a vállalat formális struktúrájától függetlenül létrejövő *informális* csoportok ellenőrizhetőségének problémáját; nem utolsósorban pedig a munkásosztály szervezettségének, a szakszervezetek — most már intézményesített — hatalmának megnövekedése.

A modern munkaszociológia közvetlenül azokból a kutatásokból, vizsgálatokból jött létre, amelyeket néhány nagy tőkésvállalat kezdeményezett. E vállalatoknál a technikai-anyagi feltételek maximális biztosításával sem tudták a vállalati eredményt a kívánt — a befektetéseknek megfelelő — mértékben növelni. „Létfontosságú szükségletté vált, hogy a vállalatvezetés a férfiakat és a nőket ugyanúgy manipulálni kezdje, ahogy a gépeket és a munkafolyamatokkal kapcsolatos teendőket irányítja.” (18. l.)

L. Baritz tanulmánya („A hatalom szolgái — A társadalomtudományok alkalmazása az amerikai iparban”) a modern munkaszociológia kialakulásával, az ipari társadalomban betöltött funkciójával foglalkozik. Baritz ismerteti a leghíresebb, a Western Electric Company Hawthorne üzemegységében végzett kutatás menetét. A kutatók a vizsgálat során — a munkások termelékenységét döntően meghatározó tényezőkre vonatkozóan — mind újabb és újabb hipotéziseket voltak kénytelenek felállítani, míg végül eljutottak a modern polgári munkaszociológia uralkodó elméletének — a Human Relations koncepciójának — kialakításához. Ennek centrális fogalma a *munkás mint társas lény*, aki meghatározott szociális — csoporthoz tartozási, együttműködési — szükségletekkel rendelkezik. Ebből következik, hogy a vállalat nem csupán gazdasági szervezet, hanem társadalmi intézmény is, amely az individuum szociális szükségletei kielégítésének keretét kell hogy biztosítsa.

A modern munkaszociológia — ennek alapján — kidolgozza azokat az eszközöket, amelyek segítségével lehetővé válik, hogy a munkás ezen alapszükségeit kielégítse, és ezen keresztül „munkamorálját” a vállalat érdekeinek megfelelően alakítsa, „jól érezze” magát, lojálissá váljon a vállalat érdekei, vezetése iránt, és aktívan, emberi energiái egészének latbavetésével vegyen részt a termelésben. Mit szolgál azonban ez az elmélet és a megvalósítására kidolgozott eszközök egész léktára?

Az említett kutatók eredeti célja — mint láttuk — a *tőkés termelési folyamat*

hatékonyságának biztosítása volt. A polgári munkaszociológia talán legjelentősebb — de mindenképpen legszámosabb — csoportja ma is e cél megvalósításának optimális eszközeit keresi. Rájuk vonatkozik Baritz megjegyzése: „Ha valami módon olyan ösztönzési rendszert lehetne meghonosítani, amely az emberi motiváció legfontosabb húrjait érinti, a vállalatvezetés legyőzhetetlen pozícióba kerül, képes lesz arra, hogy megjósolja és szabályozza a dolgozók gondolkodását. Ennek kívánatoságában mind a vállalatvezetők, mind a társadalomtudósok és kutatók egyetértettek.” (47. l.) E koncepció szerint alapvető fontosságú a vállalati, a társadalmi feszültségek vizsgálata, okainak felderítése, hiszen csak ezek megismerése útján dolgozhatók ki levezetésük, kiküszöbölésük módszerei. A tőkésvallalatban létrejövő különböző feszültségekkel, azok okaival foglalkozik a kötet több tanulmánya. Így Dahrendorf „Üzemi és ipari konfliktusok” című tanulmányában ezek — közvetlen illetve közvetett — formáit vizsgálja, Argyris „Személyiség és szervezet — A rendszer és az egyén összeütközése” című tanulmányában az egyén és a formális szervezet ellentétéből adódó feszültségeket, mások (Friedeburg: „Az üzemi klíma szociológiája”, Teschner: „Üzemi klíma és munkaszervezet”, Bergmann, Zapf: „Kommunikáció az ipari üzemekben”, Bahrtdt: „Az ipari bürokrácia” — című tanulmányokban) pedig a vállalati hierarchikus szervezetnek az egyén szükségleteivel, illetve a modern termelési szervezettel való összeegyeztethetlenségével kapcsolatos következményeit.

Argyris részletesen taglalja, hogyan reagál az individuom a formális szervezet követelményeire, amelyek saját törekvéseivel, szükségleteivel ellentétesek. Ilyen egyéni reakciók: a munkahely elhagyása — szerinte a nagyfokú munkakerülő-vándorlás okai itt keresendők —, védekező mechanizmusok alkalmazása — ez gyakran súlyos idegbetegségekhez vezet —, végül a minden iránti közöny, apátia. Az individuomot a formális szervezettel való szembenállása arra készíti, hogy egy — a saját szükségleteinek, törekvéseinek megfelelő — csoportban keresse egyéni érdekeinek, biztosítását, védelmét. Ez vezet a vállalat formális struktúrájával szemben álló *informális csoportok* kialakulásához. Ezek ellenállásukat elsősorban teljesítménykorlátozással fejezik ki, aminek kialakulnak — a csoporthoz tartozó individuom számára kötelező — csoportnormái (a csoport „kiutálja” azokat, akik a csoport követelményeivel szemben a formális szervezet követelményeinek tesznek eleget). Argyris szerint a formális szervezet értékrendjének elfogadása — amelyben az egyén egyetlen szükséglete (az anyagi érdek) kap helyet — az individuom primitívizálódásához, magasabb rendű szükségletei (érdekes, autonóm, komoly képességek kifejtését igénylő munkára való törekvés) visszafejlődéséhez vezet. A probléma megoldását Argyris a formális szervezet hierarchikus rendszerének megváltoztatásában, a vállalat olyan átalakításában látja, hogy az képessé váljon nemcsak a gazdasági, hanem a társadalmi intézmény funkcióinak betöltésére is.

Friedeburg tanulmánya az üzemi klímával és annak meghatározó tényezőivel foglalkozik. Igen érdekes megállapításra jut a bérezéssel való megelégedettség és az üzemi klíma viszonyára vonatkozóan. Mint láttuk, a formális szervezet értékrendje a munkást motiváló tényezők közül csak az anyagi érdeket veszi figyelembe. Ennek alapján az volna várható, hogy az üzemhez való viszonyt elsődlegesen a bérezéssel való megelégedettség határozza meg. Ezzel szemben Friedeburg kimutatja, hogy a munkás viszonyát a bérezéshez munkájával való megelégedettsége és egyéb szükségleteinek kielégítettsége határozza meg. Ez természetesen nem jelenti a bérezés fontosságának a tagadását, hanem azt mutatja, hogy — a viszonylag magas bérek mellett — az ember más, alapvető szükségletei is előtérbe kerülnek, és ezek határozzák meg elsődlegesen az üzemhez, a munkához való viszonyt.

Teschner írása is a bérezéssel — a *iustum praetium*: a munkások által igazságosnak tekintett bér meghatározóival — foglalkozik. A munkások és a vállalatvezetés közti bérkonfliktusok alapját abban látja, hogy míg a vállalatvezetés alapvető szempontja a munkás béréét illetően a munkás teljesítménye, addig a munkások „az igazságos bérrrel kapcsolatos elképzeléseikben nem annyira a teljesítményt, mint inkább a fogyasztást tartják szem előtt... Ezért az igazságos bérezést illetően ellentétes elképzelések egy általános konfliktust tükröznek, amelynek forrása nem annyira a különleges üzemi viszonyokban, mint inkább magában a bér munka jellemben keresendő. Az üzemvezetőség szemében ugyanis a bér lényeges költség tényező, amelyet a hozamból, azaz a teljesítményből kiindulva kell megállapítani. A munkások számára viszont a bér általában munkaerjük újratermelésének és életszínvonaluknak egyetlen alapja.” (185. l.)

A polgári munkaszociológián belül azonban létrejött egy — a fentiekben ismertetett tendenciával kritikailag szembenálló — irányzat, amely elutasítja a polgári munkaszociológusok jelentős része által kitűzött célt: a tőkés profittermelés optimális feltételeinek biztosítását, a munkás manipulálását. Elutasítja azt a felfogást, amely szerint az individuum a tőkés termelési folyamat eszköze. A munkaszociológia feladatának a termelési folyamat humanizációját tekinti, azaz olyan eszközök és módszerek kialakítását, amelyek a termelési folyamatnak az individuum követelményeihez való adaptációját biztosítják. Ezt az irányzatot a kötetben Friedmann „A munka szétDarabolása” és Frisch—Ghautier „A munkamorál és a munkával való megelégedettség” című tanulmánya képviseli.

Friedmann abból a tényből indul ki, hogy a technikai fejlődés mai szintjére döntően még mindig a munkafolyamat részekre darabolódása a jellemző. E szétDarabolódott munkafolyamat negatív következményeinek — például az anyag- és szakismeret csökkenésének — kiküszöbölésére, a munka egyhangúságának, az egyén számára való teljes érdektelenségének ellensúlyozására dolgoz ki módszereket. Az előbbi probléma megoldását — Friedmann szerint — csak az anyag- és szakismeretnek — a részfeladat betöltéséhez valóban nem szükséges — biztosítása, az utóbbiét pedig a részfeladatok munkacsoporton belüli, a csoport által irányított rendszeres váltogatása segítheti elő. Friedmann azonban világosan látja, hogy a munkafolyamat humanizálásához nem elegendő annak értelmi áttekintését biztosítani. Ennek együtt kell járnia a munka „morális és szociális teljes értékűvé válásával.* Ez a szerzőnél a munkásnak a tevékenység céljával szembeni egyéni elkötelezettségét és a társadalmi-gazdasági döntésekben való részvételét jelenti. A munka teljesértékűvé válása azonban alapjában véve *ellentétes a tőkés termelési folyamat logikájával*, amely az individuumokat a tőkés profittermelés eszközeivé degradálja.

S itt tulajdonképpen el is jutottunk a — számunkra legalábbis — legfontosabb kérdéshez: *mi a munkaszociológia feladata a szocialista társadalomban?*

A termelési folyamat humanizációja, a munka teljes értékűvé válása, illetve az erre való törekvés nem hogy nem ellentétes a szocialista társadalom törekvéseivel, hanem lényegében egybeesik e társadalom végső céljaival. Természetesen tudomásul kell vennünk, hogy a technika mai szintjén szükségszerű a munkafolyamat részekre darabolódása, mint ahogy általában a társadalmi munkamegosztás mai szintjével szükségképp együtt járnak bizonyos negatív jelenségek. A szocialista társadalomban a munkaszociológia feladata elsősorban a társadalom helyes önismeretének biztosítása, egyrészt a termelési folyamat, az üzem stb. — általában a társadalom —, másrészt a munkás helyzetének, szükséglet-strukturájának, motivációinak, a termeléshez, az üzemhez, az üzemi kollektívához stb. való viszonyának vizsgálata, és ezek alapján ama módszerek, eszközök kidolgozása, amelyekkel az előbbiek humanizálása, a termelő individuumok szükségleteihez való igazítása elősegíthető. „A feladat az, hogy a valóságnak megfelelő világképet alkossunk, hogy mindig újra és újra hozzáalakítsuk a társadalmi-gazdasági intézményeket a változó emberi szükségletekhez és situációkhoz, hogy hangsúlyozzuk a szociológia feladatát mint a szocialista társadalmi rendszer szüntelen tökéletesítésének eszközét.” (391. l.)

A munkaszociológia tehát nálunk is felhasználhatja a polgári tudomány által kidolgozott eszközök jelentős részét, különösen a kifejezetten munkaszervezési eljárásokat. A hasonló módszerek azonban alapvetően más funkciót töltenek be. Ez jól illusztrálható a vállalati integráció problémáján. Az integráció funkcióját a szocializmusban Doktor, Hirszovicz, Matejko, Kulpinska: „Az ipari munkaviszonyok szocialista modelljének kialakulása” című lengyel tanulmány vizsgálja.

Mi a *vállalati integráció* szerepe a szocializmusban, mit ért integráción a marxista igényű szociológia? „A szó teljes, emberi humanista értelmében vett integrációról csak akkor beszélhetünk, ha: 1. a résztvevők elfogadják a rendszert irányító legfőbb értékeket, 2. a szervezet integrált céljai alkotják a szervezeti döntések alapját.” (376. l.) Az így felfogott integráció nem valósítható meg tartósan a tőkés társadalomban, ahol a *munkásosztály objektív érdekei alapvetően ellentétesek* a tőkés szervezettel, a kapitalista termelés érdekeivel. De az integráció *lehetősége* a szocialista társadalmi viszonyok között, ahol ez az antagonizmus megszűnik, még nem azonos az integráció tényleges megvalósulásával. Világosan látják ezt a tanulmány szerzői is: „Sok közbenső szakasz van — írják — a magánvállalatokban alkalmazott munkás elidegenedtségének leküzdése, és olyan feltételek megteremtése között,

* Georges Friedmann: *Ou va le travail humain?* Gallimard, Párizs, 1963. (2. kiadás) 264. l.

amikor a szocialista vállalat céljainak elfogadása és megvalósítása révén teljes mértékben elkötelezi magát azok mellett.” (378. l.) A továbbiakban az integrációs folyamatot gátló tényezőket vizsgálják.

A „szervezeti integrációt” — ezen az egyén érdekeinek a szervezet céljaival való összehangolását értik — lassítja és bonyolulttá teszi annak a kapcsolatnak a közvetettsége, amely az egyéni érdekek és a társadalom céljai között fennáll. Az egyén — a társadalom tagjaként — részesül a társadalom által megtermelt javakból, az életszínvonal általános emelkedéséből; mint egy adott vállalat dolgozója részesül azokból az előnyökből, amelyeket a vállalat eredményei a kollektíva számára biztosítanak (prémium, nyereségrészesedés); végül munkája után meghatározott egyéni előnyökhöz (kereset, presztízs) is jut. A szervezeti integráció legmagasabb fokát — a társadalom szervezetebe való integrálódást — nyilvánvalóan az első kapcsolat dominanciája jelenti, de ez egyben a legközvetettebb kapcsolat is. Így motivációs ereje a leggyengébb. A kérdés tehát az: hogyan lehet a legerősebben motiváló tényezőt, az egyéni előnyökre való törekvést, összeegyeztetni a legmagasabbrendű — de ugyanakkor leggyengébb motivációs erejű — tényezővel, a társadalom céljai iránti morális elkötelezettséggel. Valószínűleg nem szorul bizonyításra a probléma jelentősége, hiszen az új gazdasági mechanizmus bevezetése erre a gyakorlatban hívja fel a figyelmet.

A „társadalmi integrációt” — amin a szerzők a szervezet tagjai közti szociális kapcsolatok tartalmi gazdagodását értik — gátló tényezők közül a fontosabbak: 1. a szocialista iparosítással szükségképpen együtt járó, de a munkásosztály homogenizálódását lassító jelenségek (migrációs mozgalmak, üzemi kollektívák erős fluktuációja). 2. Bizonyos rétegződési tényezők megerősödése (nagy különbségek az iskolai végzettségben, a szakképzettség differenciálódása, az anyagi ösztönzés mechanizmusai). 3. Az a tény, hogy a döntéshozatalban, a munkamegosztásban adott szintjének objektív következményeként, csak a társadalom meghatározott, viszonylag szűk rétege vesz részt.

A tanulmány második felében a szerzők a racionalizáció problémájával foglalkoznak, majd összefoglalják a szociológia gyakorlati szerepéről alkotott nézeteiket.

Az első magyar nyelvű munkaszociológiai válogatás feladata természetesen nem lehet több, mint hogy betekintést adjon a nemzetközi munkaszociológia igen terjedelmes, a problémák óriási területét átfogó irodalmába, jelezze a témák és irányzatok sokféleségét. Ezt a célt — úgy látjuk — a szerkesztőknek sikerült megvalósítaniuk. A kötet valóban segíti a szociológiai gondolkodás fejlesztését, „a munkával kapcsolatos társadalmi jelenségek megértését”, ami Hegedüs András előszava szerint a válogatás alapvető szempontja volt.

Hegedüs Zsuzsa

Vezetési ismeretek I—II.

Tanulmányok a Borsodi Vezető Továbbképző Tanfolyam anyagából

Szerkesztette: dr. Susánszky János

Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1967. 418, illetve 1968. 342 l.

A Susánszky János által szerkesztett „Vezetési ismeretek” sikeres könyv és jelentős dokumentum. A könyv sikerének alapja az aktuális témaválasztás és a témakör sokoldalú feldolgozása, amit nemcsak a problémát elemző két előszó és a 22 érdekes tanulmány bizonyít, hanem az olvasók érdeklődése is igazol. (A két kötet a közgazdasági jellegű könyveknél szokatlanul nagy — egyenként tízezer feletti — példányszámban jelent meg és fogyott el rövid idő alatt.) A könyv dokumentum jellegét az adja, hogy a tanulmányok kidolgozását nagyrészt a Borsodi Vezető Továbbképző Tanfolyam újszerű oktatási rendszere inspirálta. A tanfolyamot nemcsak a korábban jól bevált oktatási módszerek alkalmazása jellemzi, hanem az is, hogy bátran keresik és kikísérletezik a résztvevők cselekvő közreműködésére épülő új és korszerű formákat.

A vállalati önállóság jelentős növelését az új gazdasági mechanizmusban nem utolsósorban az tette lehetővé, hogy a vállalati gazdasági vezetők egyre szélesebb csoportja nemcsak szakmailag erősödött meg az utóbbi években, hanem a vezető-

készség szempontjából is. A nagyobb hatáskör segíti aktivitásának kibontakozását, felelősségtudatának növekedését és az intenzív irányú gazdaságfejlesztés követelményeinek felismerését. Az új gazdasági mechanizmus feltételeinek megfelelő vezetőkészség megalapozásához azonban nemcsak a vállalati önállóság kiszélesítése szükséges, hanem a vezetők felkészítése is. Ezt mozdítja elő a vezetési ismeretek rendszerezett feldolgozása és a vezetők meghatározott jellegű szervezett továbbképzése.

A két kötet újszerűségét bizonyítja, hogy sok tekintetben eddig ki nem mondott, meg nem fogalmazott állásfoglalást is tartalmaz. Néhány ezek közül: 1. *A vállalatok vezetése* nemcsak különleges megbízatás, munkafeladat, hanem *külön szakma* is. Vezetni olyan foglalkozás, amelyben nem annyira a műszaki, a kereskedelmi, a számviteli vagy más speciális ismeretek dominálnak, hanem a vezetői felkészültség sajátos elemei. 2. A vezetés — mint ahogy azt *Kiss Árpád* az előszóban megállapítja — *sokoldalú és komplex felkészültséget*, egymástól viszonylag távol álló, de tartalmában konvergáló ismereteket igényel. Olyan ismereteket, amelyek — mint *Erdei Ferenc* a második kötethez írt előszavában találóan kifejezi — „a vezetési funkciók betöltése során hasznosan alkalmazhatók” (10. l.). Ilyenek az első kötet témái: a szervezésemélet, az információelmélet, a szociológia, a pszichológia, a beszédtechnika, az igazgatástechnika, a közgazdaság, a matematika, a politika és az üzemszervezés, ilyen az egész második kötet központi témaköre is: a gazdasági döntések, valamint a gazdasági vezetőképzés különböző módszerei. 3. A vezetni-tudás nemcsak széles elméleti áttekintést, hanem *nagy gyakorlatot*, megfontoltságot, élettapasztalatot és elhatározóképeséget követel. Ez az oka annak, hogy a két kötet tanulmányai közül épp azok gyakoroltak az olvasókra igazán maradandó hatást, ahol az alkalmazás példái a gazdasági-társadalmi valóságot meggyőző erővel fejezik ki. Nem véletlen, hogy éppen a szervezésemélet — a tárgyalat tudományok viszonylag legfiatalabb és a kialakulás stádiumában levő ága — maradt a leginkább adós a gyakorlat meggyőző példáival. 4. A *vezetési készség és képesség* céltudatos oktató-önképző munkával *fejleszthető*, a szunnyadó készségek kibontakoztathatók. Ezt — a többi között — éppen a borsodi tanfolyam bizonyítja, ahol a vezetéshez nélkülözhetetlen, eddig elhanyagolt tudományterületeket vontak be az oktatásba és sikeresen alkalmaztak olyan didaktikai módszereket, amelyek a gyakorlatból jött, sokat tapasztalt, de az „iskolás” oktatásból kinőtt vezetők igényeinek különösen megfelelnek. 5. Mindehhez járul a jó vezető *fogékonysága* az új ismeretek, a helyes kezdeményezések iránt, ami képezzé teszi arra, hogy alkotó módon *felhasználja* munkájában a tudomány eredményeit és mások tapasztalatait. Az új gazdasági mechanizmus bevezetésének időszakában egyre nagyobb hangsúlyt kap az a követelmény, hogy a gazdasági vezető *felismerje* és döntéseiben számításba vegye azokat az új gazdasági lehetőségeket, amelyek a piaci helyzet és a vállalati tartalékok kihasználásában rejlenek, s következetesen törekedjen a szóban forgó döntések megvalósítására.

Tanulmánykötetek szerkesztése még azonos diszciplinánál is nehéz feladatot jelent. Fokozottan vonatkozik ez az ilyen tanulmánykötetre, ahol a tematika több tudományterületet ölel fel. A kötet szerkesztője szerencsés kézzel úgy oldotta meg a feladatot, hogy csak az *általános bevezető* jellegű első kötet után állította össze a *vezetői döntések* köré kapcsolt második tanulmánykötet és sok témakörben diszciplinák szerint — részben azonos szerzők bevonásával — az első kötet tanulmányaihoz hozzákapcsolta a második kötet tanulmányait.

A „Vezetési ismeretek” több olvasójával, „haszonélvezőjével” beszélgetve azt tapasztaltam, hogy elsősorban a *szociológiai és pszichológiai* tanulmányok váltották ki a legnagyobb érdeklődést. Az ebben a tárgykörben írt öt tanulmány igyekszik támpontokat adni a vezetőknek a szituációk megértéséhez, a problémák vagy éppen az ellenállás leküzdéséhez. *Hegedűs András* egyik tanulmányában a vezetéssel összefüggő szociológiai problémákat tárgyalja. Körvonalazza, hogy a gazdasági, a műszaki vagy más specializáltságú vezetők munkájuk során mikor kerülnek szembe szociológiai jellegű problémákkal és útmutatást ad ezek megoldására. A szerző *Rozgonyi Tamással* együtt írt cikkében a vállalati szintű döntések során keletkező társadalmi konfliktusokat elemzi és ezek két típusát különbözteti meg. Az elsónél a személyi érdekelttség közvetett, mert a döntések a vállalatfejlesztési, a konkrét műszaki fejlesztési és a termelési-vezetési („diszpécseri”) problémák megoldását célozzák. A másik döntési típus közvetlenül érinti a dolgozókat. Ezek a munka- és bérvizonyokra (pl. munkakör, beosztás, bérezés, balesetvédelem, szo-

ciális ellátás) vonatkozó döntések. Kimutatja, hogy e két típusú döntés mennyiben tér el egymástól és miért különbözőek az azokra várható reakciók. A témának mintegy folytatása *Meitner Tamás* tanulmánya, ahol a szerző azt elemzi, milyen feltételek között végzi a dolgozó eredményesen feladatát, milyen legyen a feladatkitűzés, az eredményelismerés, mi a motiváció szerepe és helyes módszere, mikor hatékony az anyagi érdekeltség és hogyan ronthatja le valamely zavaró ellenhatás. A munkalelektan vezetési vonatkozásaival foglalkozik *Horváth László Gábor* két tanulmánya. Megvilágítja, hogy milyen objektív és szubjektív tényezők hatására alakul ki egy-egy munkahely légköre, „klímája”, milyen okok miatt ragaszkodik vagy menekül valaki munkahelyéről, munkafeladatától vagy szakmájától, hogyan és miért szükséges vizsgálni a fáradtság hatását a dolgozóra, milyen szerepet tölt be a kölcsönös informáltság a vezetők és a vezetettek kapcsolatában, a munkateljesítőmunkák és a munkahely légkörének kialakulásában.

A *matematikai eljárások* közgazdasági alkalmazása is olyan terület, amely az újszerű vezetői szemlélet kialakítását segíti elő. A két kötetben öt tanulmány ad áttekintést a gazdaságmatematika néhány fontos témaköréről. *Cotel Kornél* tömör és színvonalas tanulmányban mutatja be a külföldön jól bevált hálódigrammos irányítási, tervezési és ellenőrzési eljárást, a CPM és a PERT hálótervezést. Külön érdeme, hogy a kritikus (legrövidebb) út meghatározásánál nem marad meg a szimpla példánál, hanem közelít a valósághoz, amikor konkrét feladatok időtervezésének módját érzékelteti és utal az elektronikus számológépen való feldolgozás lehetőségeire. *Farkas I. Zoltán* dolgozata kiegészíti *Cotel* tanulmányát. Érdekes példát mutat be, amelyben egy gépipari fejlesztést kísérhetünk végig a fejlesztési cél kitűzésétől a prototípus felülbírálatáig. Tanulságos lett volna itt a hálódigramm felvázolásán kívül annak tartalmi bemutatása és kritikai értelmezése is. *Kádas Kálmán* két tanulmánya különféle matematikai módszerek felhasználási lehetőségeit tárja fel a gazdasági döntések megalapozása céljából. Behatóbban foglalkozik az optimális programozás különböző modelljeivel: az elosztási, a sorbanállási, a készletezési, a pótlási és egyéb modellekkel. Bemutatja néhány modell alkalmazási lehetőségét a közlekedés példáján. Az ár-, a kereslet-, valamint a költségalkulás matematikai elemzése túl általános, s így nehezen használható fel a konkrét vállalati döntési-elemzési feladatok megoldására. *Farkas I. Zoltán* a termelőberendezések használata, a gyártási folyamatok során bekövetkező hibák valószínűségének meghatározása céljából ismerteti a megbízhatóság-vizsgálat matematikai módszereit.

A *vezetés, a döntések szervezési és szervezeti összefüggéseivel* öt tanulmány foglalkozik. Az a törekvés, hogy a vezetők megismerjék a szervezéseméletet és a szervezési gyakorlat kiforrott tapasztalatait, már csak azért is indokolt, mert hazánkban ritkán vannak be szervezőt vállalati és iparági átszervezésekbe. *Susánszky János* egyik tanulmánya színvonalasan vizsgálja a vállalati szervezet szélesség (funkcionális) és mélység (főosztály, osztály stb.) szerinti tagolásának, valamint a termelékenységnek a hatását a vezetési stílusra és a vezetők igénybevételére. Másik tanulmánya továbbfejleszti a témát: bemutatja a vezetési szint és a döntési típusok kapcsolódásait, s összefüggésbe hozza a hatékony információrendszer kritériumaival. *Ladó László* az információrendszer megszervezésével kapcsolatos tanulmányában abból indul ki, hogy a különböző irányú és nagy tömegű információból milyen jellegű tájékoztatásra van szükség a különböző vezetési szinteken. A szelektálás alapelve, hogy a vállalatok vezetői alapvető kérdésekkel és a hosszú távú vállalati perspektíva kialakításával foglalkozhassanak. *Szabó László* tanulmánya a vezetés szervezéseméleti értelmezésével foglalkozva olyan nehéz és bonyolult problémák egész sorát veti fel, mint például a nagy szervezetek (vállalatok) vezetése, a vezetés kritériumai, feladatai, funkciói, szervezete, minősítése, stratégiája és taktikája stb. Ennyi problémát azonban egyetlen tanulmányban talán még felvetni sem lehet, sem hogy megoldani, és így nem csodálható, ha hiányérzet marad az olvasóban. *Philip Miklós* tanulmánya a politikai munka szerepét vizsgálja meg a termelés irányításában.

Két tanulmány foglalkozik a *gazdaságosság és jövedelmezőség* érvényesítésének módszereivel a vezetői elhatározások kialakításában. *Vargha Jenő* tanulmánya a gazdaságossági vizsgálatok szerepét, főbb fajtáit, jellegzetes számítási eljárásait vizsgálja és megvilágítja a gazdaságossági kritériumoknak a vezetői döntésekkel és az érdekeltségi rendszerrel fennálló összefüggéseit az iparban. *Ladó László* tanulmánya a vállalati döntések árbevételi, költség- és nyereséghatásainak össze-

függéseit mutatja be. Kiindulópontja a „költség- és nyereségfedezeti számítás”, amelyet tervgazdálkodásunk körülményei között először Kornai János dolgozott ki még 1957-ben és amelyet a könnyűiparban azóta is alkalmaznak. Ladó a módszert továbbfejlesztte és különböző gazdasági feltételek között alkalmazza.

A vállalati vezető sikeres munkájának egyik lényeges tényezője a *döntési gyakorlat* növelése, az *emberekkel való bánni-tudás*, az *érvelés és meggyőzés* tudománya, az emberekben rejlő ötletek, *kezdeményezőkézség felhasználása* a vállalati tevékenység továbbfejlesztése céljából. Az első kötetben *Bognár Elek* tartalmaz tanulmányban elemzi a beszéd- és az előadói készség szerepét, valamint fejlesztésének lehetőségeit, kibontakoztatásának tartalmi és a személyiségből eredő feltételeit. *Antal Iván* az értekezletek előkészítéséről, a hatékony értekezletvezetésről, az értekezletvezető és a résztvevők feladatairól nyújt áttekintést. A második kötetben a vezetőképzésben használt „aktivizáló” oktatási módszerek alkalmazásának első tapasztalatairól kapunk képet. *Czabán János* az esettanulmányokról, a vállalati játékokról, a kerekasztal-konferenciákról és a lényeget tömören megfogalmazó és tudatosító „blickfang”-módszerről ír. *Antal Iván* a döntéselőkészítés és a döntések begyakorlásának kikísérletezett új módszereit mutatja be a borsodi tanfolyam tapasztalatai alapján. A tanfolyam keretében rendezett kerekasztal-konferenciákon nemcsak a konkrét esettanulmányokat vitatták meg, hanem az ezekhez kapcsolódó szakmai-módszertani (információgyűjtési, döntési, piackutatási, gazdaságosság-vizsgálati stb.) kérdéseket is, ami kidomborította a vezetés komplex jellegét és a problémák integrált megoldásának szükségességét.

A „Vezetési ismeretek” fontos kezdeményezés, amely segíti a vezetőket abban, hogy az őket érintő számtalan problémában könnyebben eligazodjanak és növeljék a gazdasági döntések hatékonyságát. Olyan első kezdeményezés, amelyet tudományosan megalapozott és a hazai gyakorlatban bevált tapasztalatok további publikálásával kellene kiszélesíteni.

Gergely István

NÉPGAZDASÁGI TERVEZÉS ÉS IRÁNYÍTÁS

Szerkesztette: dr. Kovács Géza

Az új gazdaságirányítási rendszer bevezetése szükségessé tette az egyetemeken, valamint a különféle továbbképzési tanfolyamokon használt oktatási anyagok fejlesztését. A Marx Károly Közgazdaságtudományi Egyetem oktatóiból és több vezető szakemberből álló szerzői kollektíva vállalkozott arra, hogy az új követelményeknek megfelelő népgazdasági tervezési tankönyvet hozzanak létre.

Ez a tankönyv a népgazdasági tervezéssel foglalkozó tudományág jelenlegi fejlettségi színvonalát tükrözi, korszerűen tárgyalja a népgazdasági tervezés ismeretanyagát, beleértve a módszertani tudnivalókat.

A kötet minden korábbi tananyagnál magasabb színvonalú és nagyobb követelményeket kielégítő ismeretanyagot nyújt az egyetemi hallgatók és a tanfolyami továbbképzésben részt vevők, valamint az önképzésben fejlődni kívánók számára. Hasznos könyv minden gazdasági tervezéssel foglalkozó és irányító munkakörben dolgozó szakembernek is.

568 l., kötve 86,— Ft

Kiadja a Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó

КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ СТАТЕЙ

Иштван Добои

Первые итоги реформы и план на 1969 год

План на 1969 год уже строится на опыте новой практики системы хозяйственного управления. При его разработке надо было проанализировать, как повлияли на происшедшее в 1968 году развитие проявившиеся в народном хозяйстве и ранее тенденции, а также воздействия, возникшие в новой системе. Такое взвешивание в двух направлениях создает основу дальнейших мер: которые тенденции следует усилить, а какие — ослабить.

В рамках плана на 1968 год трудную задачу означало посредством косвенных (экономических) мер урегулировать спрос таким образом, чтобы в результате убывающего темпа потребления не задерживался темп роста производства. Это было обязательно необходимо для того, чтобы напряженные моменты не продолжали усиливаться. После рассмотрения значительных результатов автор указывает на те крупные проблемы (капитальные вложения, запасы, экспорт и импорт, формирование пробылей и т. д.), которые до сих пор причиняют серьезные трудности в развитии народного хозяйства. В связи с этим он перечисляет плановые задачи и мероприятия, служащие дальнейшему улучшению народнохозяйственного равновесия, экономически более эффективного его развития.

Шандор Цейтлер

Действие экономических рычагов и внешняя торговля

Введение новой системы хозяйственного управления вызвало значительные изменения в отношении осуществления внешнеторговой деятельности и централизованного управления ею. Поэтому важно постоянно анализировать, можно ли достигнуть в результате действия экономических рычагов активного участия Венгрии в международном разделении труда. В первом году основная цель заключалась в том, чтобы хозяйство без особых помех преобразовалось в соответствии с обстоятельствами нового экономического механизма. Эту цель удалось достигнуть и во внешней торговле, так как она переклонилась без спада оборота. Рост экспорта в социалистические страны превзошел рост промышленного производства, и значительно увеличился и ввоз из этих стран. Кроме этого, в производстве в большей мере учитываются влияния рынка, а во внешнеторговой деятельности увеличилось значение работы в области цен, расчетов по экономической эффективности.

Однако при более детальном анализе действия регулирующих мер выявляются определенные противоречия внутри заинтересованности в экспорте и между заинтересованностью в экспорте и в импорте. В течение года не изменился уровень новых блповых цен, и все же прибыль предприятий превышает запланированный уровень, вследствие чего не имелось достаточно сильной экономической принудительной силы в направлении улучшения эффективности. Труднее проанализировать действие регулирующих мер на импорт, так как, например, налоги с импортного оборота пришлось изменить и в течение года. В целом, однако, они не действуют в достаточной мере в направлении экономии импорта из несоциалистических стран. Это действие можно усилить путем увеличения роли пошлин, в то время, как посредством налогов с импортного оборота можно увеличить заинтересованность в импорте из социалистических стран. В отношении экспорта система государственного субвенционирования, цель которой заключалась в том, чтобы предприятия имели исходные позиции, тождественные условиям внутреннего сбыта, в основном функционирует правильно. Усиленное стремление к увеличению социалистического экспорта наблюдается и в дальнейшем, удалось обеспечить и сохранение уровня экспорта в несоциалистические страны. Этим, однако, еще не удалось удовлетворительно решить проблему стимулирования увеличения вывоза в капиталистические страны. Это подтверждается и тем, что в числе целевых намеков по развитию предприятий незначителен удельный вес капитальных вложений, связанных с увеличением экспорта в капиталистические страны. Общее повышение экспортной способности в будущем является в частности предпосылкой увеличения сбыта в социалистические страны.

Бела Кадар

Малые страны в мировом хозяйстве

Научно-техническое развитие, все более выходящее за пределы национальных хозяйств, растущие масштабы экономических деятельностей, их концентрация все более требуют изучения взаимозависимости между экономическим потенциалом и экономическим ростом; альтернатив развития, возможных для малых стран. Сегодня эффективное применение прогрессивных форм современной технологии, разделения труда во все большем числе отраслей возможно лишь при наличии крупных серий; преимущества, связанные с массовым производством, могут быть эффективно использованы в растущей мере странами, располагающими большим экономическим потенциалом. Страны, располагающие небольшим экономическим потенциалом, могут пользоваться преимуществами массового производства лишь в весьма небольшом числе отраслей и в относительно ограниченной мере, причем ценой значительного вынужденного использования внешних экономических связей, ценой зависимости от мирового хозяйства.

Сводный анализ положения европейских малых капиталистических стран свидетельствует об их сильной уязвимости извне, об отсутствии структурного внешнеторгового равновесия. Из-за ограниченной величины внутреннего рынка малые страны не имели возможности стремиться к автаркии в отношении производства промышленных товаров; внешнеторговый баланс последних является в значительной мере пассивным; вследствие характерной для промышленности абсорбции валюты роль сектора, балансирующего валютное положение, играют услуги. Но несмотря на небольшой экономический потенциал, на менее современную

международную специализацию, динамика развития рассматриваемых малых стран, по существу, не отстает от динамики развития крупных стран. Не подтверждается и предположение о том, что зависимость от мирового хозяйства вызывает конъюнктурные колебания, флуктуацию.

Минимализация неблагоприятного положения малых стран — как показывают исследования, — способствует экономической политике, приспособляющейся к внешним обстоятельствам, и формирующая внутренние. С точки зрения специализации это означает больший удельный вес хозяйственных отраслей, требующих меньших серий. Т. н. «эффект доминанции», проявляющийся во внешних экономических связях, малые страны намереваются уменьшить путем ограничения веса главных крупных стран-партнеров и ускорения темпов развития связей с остальными малыми странами. Большей частью в интересах улучшения эффективности своих предприятий субоптимальной величины они поощряют различные формы сотрудничества внутри страны. Важную роль играют такие институциональные факторы развития, как централизация принятия решений, гибкое планирование, должный вес в иерархии органов, занимающихся внешними связями. Специфические проблемы, связанные с существованием малой страны, предъявляют особые требования и к ее руководящим кадрам.

В дальней перспективе, несомненно, проблему малых стран решит развитие международной интеграции производительных сил, однако, в настоящий момент не было бы целесообразным значительно сузить круг задач национального государства.

Иштван Гергей

Оценка деятельности государственных предприятий

С упразднением системы центральных плановых директив значительно изменилось положение государственных предприятий. На основании хозяйственных результатов 1968 года отраслевые министры должны будут впервые взвесить и оценить эффективность деятельности предприятий. Цель ежегодной оценки: 1) дать общую оценку хозяйственной деятельности предприятия за прошедший год; 2) проанализировать направление его развития; 3) установить аспекты материального и морального признания результатов работы руководителей предприятий. Автор желает указать на некоторые аспекты в отношении основных принципов и методов такой оценки.

Исходной точкой оценки является формирование прибыли предприятия в данный период и в перспективе. С учетом последнего представляется возможность для уменьшения неточностей и искажений, в силу необходимости возникающих при определении прибыли на короткую перспективу. Автор анализирует, насколько совпадают основные факторы, учитываемые при принятии решений предприятием, с народнохозяйственными целями. Такими являются взаимосвязь между национальным доходом и прибылью предприятия, динамика производства и равновесие рынка, внешнеторговые связи предприятий и формирование международного платежного баланса, взаимосвязь между производительностью труда и доходами трудящихся, концепции развития предприятий и требующиеся для этого материально-финансовые ресурсы.

Трудно произвести количественную оценку этих аспектов. Автор, не считая правильным производить оценку предприятий посредством показателей, все же считает обоснованным употреблять их в качестве вспомогательных инструментов. Поэтому он глубоко анализирует некоторые характерные методы оценок. Глобальная оценка исходит из имущества предприятия, из доходности его деятельности. Анализирующий метод, исходя из показателя прибыли в расчете на единицу основных и оборотных средств, в рамках замкнутой системы дает оценку воздействия различных элементов производственных издержек, выручки и имущества предприятия на эффективность. Сравняющий метод сопоставляет динамику показателей различной эффективности с нормами, с предыдущим периодом и с другими предприятиями, с международным уровнем. Один из методов выражает характерный для хозяйственной деятельности предприятий уровень показателей определенным числом очков, оценивая путем их суммирования общее положение предприятия.

Дьердь Шимон

Роль производственных факторов в формировании производительности труда

В начале статьи автор представляет фактическую динамику показателей производительности. Он рассматривает, как сложились приходившаяся на одного человека продукция, а также показатель продукции в расчете на единицу оборудования и основных средств, в народном хозяйстве, в промышленности и в остальных отраслях, охватывая период с 1950 года по 1966 год.

В статье описывается система функций, предлагаемая для разделения изменений производительности по факторам, а также параметры, устанавливаемые методом наименьшего квадратического отклонения. Он анализирует роль отдельных производственных факторов в формировании приходившейся на одного человека продукции, а также взаимосвязи, между технической оснащенностью и продукцией, приходившейся на единицу оборудования.

В заключение автор указывает на возможности применения функций в планировании и на дальнейшие задачи в области научных исследований.

Ференц Лацо

Роль занятости и земли в рентабельности производственных кооперативов

Весьма дискутируемый вопрос политики сельскохозяйственных цен состоит в том, какие ценовые пропорции следует установить в случае «сигнализации» общественных потребностей в производственных кооперативах. В последнее время проблема уже возникает следующим образом: с чем связана тенденция, наблюдаемая в отношении функционирующих в настоящее время ценовых пропорций, причем функционирующих более или менее удовлетворительно, заключающаяся в том, что низок доход в расчете на кадастровый хольд и высок в расчете на трудодень, или же высок доход в расчете на кадастровый хольд и низок — в расчете на трудодень.

Автор берется за более глубокое изучение этого вопроса. С помощью математического аппарата он показывает, что за этим явлением скрывается взаимозависимость, которую можно хорошо выразить количественно и подтвердить с научной точки зрения. Она заключается в том, что производственные кооперативы, разрабатывая свою производственную структуру, в результате своего естественного стремления к достижению возможно наибольшего дохода, одновременно стремятся максимально использовать имеющиеся в их распоряжении ресурсы, если это стимулируется ценовыми пропорциями (пропорциями доходов). Если составить производственную структуру по двум основным производственным факторам — рабочей силе и земле, —

то окажется, что у продуктов, тождественных с точки зрения доходности, тождественен доход, приходящийся как на трудодень, так и на кадастровый холд. Значит, производственными кооперативами земля оценивается точно так же, как любое покупаемое средство производства. Это, естественно, вызывается ее недостатком.

Таким образом, доход, рассчитываемый по отдельным продуктам, может быть разделен на две части: на долю валового дохода, пропорциональную трудодням, и долю, пропорциональную земле.

При анализе конкретных, средних по стране пропорций доходов по отдельным продуктам при помощи моделей оказалось, что производственные кооперативы с более высоким удельным числом членов относительно более высоко оценивают свои земли, чем если бы они располагали большим количеством земли или меньшим числом рабочей силы. (Это явление подтверждается цифрами.) Все это доказывает наличие относительной земельной ренты.

SUMMARY OF THE ARTICLES

István Dobos:

The reform and the plan for 1969

The plan for 1969 has been built already on the experiences gained in the practice of the new system of economic control and management. When drawing up the plan, the developments in 1968 had to be analysed from the point of view to what extent they were influenced by earlier tendencies inherent in the economy and to what extent by the effects brought about by the new system. This double weighting will indicate the direction of the measures to be taken: which of the tendencies should be strengthened and which weakened.

It was a difficult task to regulate demand in the framework of the 1968 plan with the aid of indirect (economic) measures in a way that utilization growing at a slower rate than earlier should put a brake also on the growth rate of production. This was absolutely necessary in order to prevent a further growing of tensions. After examining the considerable results the author points to the problems still causing substantial difficulties in the development of the economy (investments, inventories, exports-imports, development of profits). In connection with these he reviews the plan targets and the measures which aim at improving the balance of the national economy and a more efficient economic development.

Sándor Czeizler:

The operation of economic regulators and foreign trade

The introduction of the new system of economic control and management has caused important changes in the activity and central control of foreign trade. It is, therefore, important continuously to analyse whether—as a result of the effects of the economic regulators—it can be achieved that Hungary should join the international division of labour in an active manner. In the first year the main objective was to switch over the economy smoothly to the conditions of the new economic mechanism. This objective was attained also in foreign trade, the switch-over has been realized without a reduction of turnover. The growth rate of exports to the socialist countries exceeded that of industrial output and also imports from these countries considerably increased. Beyond that, production heeded increasingly the external market effects, and the importance of pricing, of economic efficiency calculations increased in foreign trading activity.

When analysing, however, the effect of the regulators in detail, certain contradictions were observable between interests in exports and in imports. The level of new producers' prices has not changed in the course of the year but the profits of the enterprises are still above the planned level. Owing to this fact, there was no economic pressure to improve efficiency. It is more difficult to survey the effects of the import regulations since e.g. the import turnover taxes had to be changed also in the course of the year. On the whole, these regulations do not yet efficiently promote economizing on imports from non-socialist countries. This effect could be promoted by increasing the role of customs duties while interest in imports from socialist countries could be enhanced by means of import turnover taxes. As regards exports the system of refunding—the purpose of which was to bring at the start the enterprises into a position equal with domestic sales—operates on the whole satisfactorily. A continued effort can be experienced to boost exports to the socialist countries and the level of exports to the non-socialist countries could be equally maintained. However, the problems of promoting increased exports to the capitalist countries could not be satisfactorily solved. It is a fact that the share of development projects aiming at the boosting of exports to capitalist countries is insignificant. A general improvement of export capacity is, however, a condition also of increasing exports to the socialist countries.

Béla Kádár:

Small countries in the world economy

The technical and scientific progress transcending more and more the national boundaries, the growing dimensions of economic activity and their concentration make it imperative that the relations between economic potential and economic growth, the alternatives open for the development of small countries should be examined.

In our times an efficient application of modern technology, and of the progressive forms of the division of labour become possible only with large series; the advantages of mass production can be enjoyed to an increasing extent only by countries with great economic potential. The countries with small economic potential can reap the advantages of mass production only in a few industries and to a limited extent and the price paid for it is growing reliance on external economic relations, dependence on the world economy.

A comprehensive survey of the small European capitalist countries shows that they are extremely vulnerable from outside and there is a structural disequilibrium of foreign trade in these countries. Owing to the limited dimensions of the domestic market the small countries could not aim at self-sufficiency in industrial articles and, because of the fact that industry absorbs foreign exchange, the balancing sector from the point of view of foreign exchange are the services. In spite of the small economic potential and a less modern international specialization, the dynamics of these small countries examined does not lag much behind that of the big countries, nor can the assumption be verified that dependence on the world economy causes uncertainty of business or fluctuations.

According to the observations the minimization of disadvantages owing to small size can be promoted by an economic policy which aims at adaptation to external conditions and at the transformation of domestic ones. From the point of view of specialization this means a greater weight of the economic branches where big series production is less imperative. The so-called domination effect observable in external economic relations may be reduced by the small countries by limiting the weight of the major partner country and developing the connections with other smaller countries at a quicker rate. In order to improve the efficiency of their plants which are mostly of sub-optimal size, various forms of cooperation between the countries are promoted. Also the institutional factors have an important role, as the decentralization of decisions, flexible planning and an adequate hierarchical weight of the organs dealing with external connections. The special problems of small nations raise special requirements also against their leading personalities.

Undoubtedly, in the long term the problems of the small nations will be solved by an internationally integrated development of the productive forces. For the time being it is, however, not yet expedient to reduce the tasks of the national state to any major extent.

István Gergely:

Evaluation of the activity of state enterprises

With the abolition of central plan instructions and plan indicators the situation of the state enterprises has substantially changed. The responsible ministers will be faced for the first time with the task to judge and evaluate the efficiency of the enterprises in their activity during 1968.

Purpose of the annual evaluation is: 1) comprehensively to judge the management of the enterprise, 2) to analyse the direction of enterprise development and 3) to obtain points of view for the material and moral recognition of the work performed by the managers. It is advisable to draw into the work of evaluation—in addition to the enterprise executives, the representatives of the staff and of the ministry—also the major partners of the enterprise and competent specialists. The aim of the author is to give some points of view for the principles and methods of evaluation.

A starting point for the evaluation is the development of enterprise profits in the given period and in perspective. The latter consideration will help to reduce the inaccuracies and distortions which necessarily arise when profits are established for the short run. The author examines to what extent do the major factors of enterprise evaluation coincide with the aims of the national economy. Among these he reviews the connection between national income and enterprise profits, the development of production and market equilibrium, the foreign trade relations of the enterprises and the development of the balance of payments, the connection between productivity and the incomes of the workers, the development concepts of the enterprise and the necessary material and financial resources.

The various points of view of evaluation are difficult to quantify. Though the author does not approve of evaluation through indicators, he still thinks they are justified as complementary tools. For this purpose he discusses a few characteristic methods of measuring performance. The global evaluation starts from the assets and the profitability of the enterprise. The analytical method sets out from the indicator of profits per fixed and working capital and evaluates the effects of production costs, sales receipts and the various elements of enterprise assets on efficiency in the framework of a closed system. The comparative method analyses the development of various indicators of efficiency against normatives, the preceding period, other enterprises and the international level. Another method expresses the level of indicators characterizing the management of enterprises in points and formulates a comprehensive evaluation by summarizing these points.

György Simon:

The role of the factors of production in the development of productivity

First the author reviews the actual development of the productivity indicators. He deals with production per man-year, per unit of productive equipment and per unit of fixed assets in economy as a whole, in industry and the branches outside industry. The investigation covers the period from 1950 to 1966.

The article reviews the system of functions proposed to decompose the changes in productivity into their factors and the parameters estimated on the basis of Hungarian data with the method of least squares. The role of the individual factors of production is analysed in the development of output per man-year and the interrelations between technical equipment and output per unit of equipment are investigated.

In conclusion, the author outlines the possibilities of applying the functions in planning as well as the future tasks of research in this field.

Ferenc Laczó:

The role of employment and land in the profitability of the agricultural cooperatives

It is a much debated problem of agricultural price policies what price proportions to establish to indicate for agricultural cooperatives the social requirements. Recently, the problem has emerged in the form that the actual—otherwise more or less well functioning—price proportions show a tendency that if the income per cadastral yoke is low, the income per man-day is high and conversely, if the income per cadastral yoke is high, the income per man-day is low. What are the reasons?

The author undertook to disclose the reasons in detail. With the aid of a mathematical apparatus he shows that behind these phenomena there is a quantifiable and scientifically supportable connection: namely, when the cooperatives draw up their plans of the production pattern and naturally aim at maximum income, they also aim at the maximum utilization of the resources available to them (if they are pushed in this direction by the existing relative prices and income proportions). If the production pattern is established for the two major production factors, namely, labour and land, it will turn out that with products which are equal from the point of view of profitability, also the income per man-day and per cadastral yoke are equal. Thus, the cooperatives valueate the land just as they valueate any other purchased means of production. The reason is, of course, scarcity.

Thus, the incomes from the individual products can be divided into two parts: one part of the gross income proportionate to man-days and one proportionate to land.

In the course of analysing the Hungarian income proportions concretely, by products, with the aid of a model, it turned out that in cooperatives with a higher density of members land is valueated relatively higher than in case they had more land or less labour. This can be numerically shown. All that points to the existence of a relative land rent.

A kiadásért felel az Akadémiai Kiadó igazgatója

Szerkesztőség: Budapest, V., Széchenyi rakpart 3. I. emelet. — Telefon: 313-975, 116-460, 123-570

Kiadóhivatal: Akadémiai Kiadó, Budapest, V., Alkotmány utca 21. Telefon: 111-010

Terjedelem: 8 ív. Az utolsó kézirat nyomdába adásának időpontja: 1968. október 9.

68.1480 — Kossuth Nyomda, Budapest, V., Alkotmány utca 3.

A kiadvány előfizethető vagy példányonként megvásárolható:

az AKADÉMIAI KIADÓNÁL, Budapest, V., Alkotmány utca 21. Telefon: 111-010. MNB egy-

számlaszám: 46., csekkbefizetési számla: 05.915.111-46; az AKADÉMIAI KÖNYVESBOLTBAN,

Budapest, V., Váci utca 22. Telefon: 185-612; a POSTA KÖZPONTI HÍRLAP IRODA 1. számú

HÍRLAPBOLTJÁBAN, Budapest, V., Bajcsy-Zsilinszky út 76. és bármely postahivatalban,

csekk számlaszám egyéni: 61 094, közzületi: 61 066. MNB egyszámlaszám: 8.

Előfizetési díj egy évre 120 forint.

KÖZGAZDASÁGI SZEMLE

2

A tartalomból

CSIKÓS-NAGY BÉLA:

A KGST-országok közötti együttműködés továbbfejlesztésének kérdései

HONT JÁNOS:

A mezőgazdaság és az élelmiszeripar fejlődésének főbb tendenciái

CZEITLER SÁNDOR:

Exportképességünk és beruházási politikánk összefüggései

MEGYERI ENDRE:

A vállalati beruházásgazdaságossági számítások néhány elvi-módszertani kérdése

SIMÁN MIKLÓS:

Vállalati véleménykutatás az 1968—69. évi gazdasági előrejelzéshez

XVI. évfolyam

1969. február

TARTALOM

<i>Csikós-Nagy Béla</i> : A KGST-országok közötti együttműködés továbbfejlesztésének kérdései	129
<i>Hont János</i> : A mezőgazdaság és az élelmiszeripar fejlődésének főbb tendenciái	144
<i>Czeitler Sándor</i> : Exportképességünk és beruházási politikánk összefüggései	167
<i>Megyeri Endre</i> : A vállalati beruházásgazdaságossági számítások néhány elvi-módszertani kérdése	179
<i>Simán Miklós</i> : Vállalati véleménykutatás az 1968—69. évi gazdasági előrejelzéshez	193

DOKUMENTUM

Kísérlet az építésügy egységes irányításának megszervezésére a Magyar Tanácsköztársaság idején. A Népgazdasági Tanács építési ügyosztályának ülése	208
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

SZEMLE

A magántőkemozgások liberalizálásának útja és problémái Nyugat-Európában a II. világháború után (<i>Becksky György</i>)	216
A mezőgazdasági és az élelmiszeripari termékek árérése (<i>Pataky Ernő</i>)	224

FOLYÓIRATSZEMLE	236
-----------------------	-----

M. Ways: A „holtak lakóhelye” ma a Szovjetunió legelevenebb része — J. P. Courthéoux: Az indikatív tervezés szociológiai problémái — A. M. Sarkov: A japán áruk összehasonlító versenyképességéről — Richard Goode: Az adóteher az Egyesült Államokban és más országokban — B. Felderer: A valutatartalmak társadalmi költségei

SZAKIRODALMI TÁJÉKOZTATÓ

Nyers Rezső: Gazdaságpolitikánk és a gazdasági mechanizmus reformja (<i>Csikós-Nagy Béla</i>)	243
Herbert Hax: Döntések koordinálása (<i>Szabó László</i>)	246

A SZERKESZTŐSÉG POSTÁJÁBÓL

Válasz „A dualitásról” című vitacikkhez közölt hozzászólásra (<i>Radnóti Éva</i>)	248
A cikkek rövid orosz és angol nyelvű tartalmi kivonata	251

E SZÁM SZERZŐI:

Dr. Becksky György, a Közgazdaságtudományi Intézet munkatársa; **dr. Csikós-Nagy Béla**, a közgazdaságtudományok doktora, az Országos Anyag- és Árhivatal elnöke; **Czeitler Sándor**, a Külkereskedelmi Minisztérium főosztályvezetője; **Hont János**, az Országos Tervhivatal elnökhelyettese; **dr. Megyeri Endre** kandidátus, a Marx Károly Közgazdaságtudományi Egyetem tanszékvezető egyetemi tanára; **dr. Pataky Ernő**, az Országos Széchenyi Könyvtár osztályvezetője; **dr. Radnóti Éva** kandidátus, a Közgazdaságtudományi Intézet munkatársa; **Simán Miklós**, a Gazdaságkutató Intézet osztályvezetője; **dr. Szabó László**, az Országos Tervhivatal Tervgazdasági Intézetének munkatársa.

A MAGYAR TUDOMÁNYOS AKADÉMIA KÖZGAZDASÁGTUDOMÁNYI BIZOTTSÁGÁNAK FOLYÓIRATA

Szerkesztő bizottság:

Augustinovics Mária, Bálint József, Bognár József, Cukor György, Csendes Béla, Csikós-Nagy Béla, Erdős Péter, Fekete Ferenc, Friss István, Ganczer Sándor, Garamvölgyi Károly, Háy László (elnök), Hetényi István, Huszár István, Kornai János, Nagy Tamás, Ripp Géza (főszerkesztő), Szabó József, Szabó Kálmán, Vajda Imre

A KGST-országok közötti együttműködés továbbfejlesztésének kérdései

A KGST-együttműködés tökéletesítésének szükségessége

A mai európai szocialista országok gazdasága a második világháború előtt intenzív módon illeszkedett a tőkés világgazdaság rendszeréhez. Adottságaik nem is tették lehetővé a gazdaság saját bázison alapuló fejlesztését. Történelmi szükségesség volt az európai szocialista országok gazdasági tömörülése. A szocialista országoknak a kapitalista országokkal történelmileg kialakult sokirányú gazdasági kapcsolatai jórészt megszakadtak, de ez nem akadályozta a második világháborúban szétzilált termelőerők rekonstrukcióját és a nagyszabású gazdaságfejlesztési programokat, mert az ehhez szükséges feltételeket a Szovjetunióval létesített munkamegosztás lényegében biztosította. A Szovjetunió a természeti kincsek fokozott ütemű kiaknázásával saját szükségletein túl az európai szocialista országok iparosításával növekvő nyersanyagimport-szükséglet jelentős részét is ki tudta elégíteni. A Szovjetunió termelési szerkezete alakításánál figyelembe vette az európai szocialista országok gazdasági adottságait, biztosította számukra exportra szánt termékeik realizálását.

A szocialista világgazdasági rendszer keretei között 1949-ben alakult meg a Kölcsönös Gazdasági Segítség Tanácsa (KGST). A KGST egyfelől intézményi keretet adott a gyakorlatban már alkalmazott és bevált együttműködési formáknak, másfelől új lehetőségeket is teremtett az együttműködés számára. A történelemben először jött létre tervgazdaságban élő szocialista országok nemzetközi gazdasági közössége. A KGST a szocialista társadalmi berendezkedés sajátosságainak megfelelő utakon

- a tervek nemzetközi egyeztetése,
- a tervekre épülő hosszú lejáratú áruforgalmi megállapodások,
- az ágazatokon belüli szakosítási megállapodások,
- az egységes szabványok, valamint
- a közös tudományos kutatási programok

útján kívánja a KGST-ben részt vevő szocialista országok kapcsolatában (a) a gazdasági együttműködést tervszerű alapokra helyezni, (b) a rendelkezésre álló termelőerők működésének és fejlesztésének hatékonyságát növelni, valamint (c) a kapitalista országok diszkriminációját ellensúlyozni.

A fő feladat megvalósításában a KGST hatékony intézménynek bi-

zonyult. Az európai szocialista országok gazdasága megszilárdult, minden kapitalista restaurációs törekvéssel szemben ellenállónak bizonyult. A szocialista világgazdasági rendszer általános stabilizálódása a kapitalista országokat taktikájuk megváltoztatására kényszerítette. Ma már lehetségesnek, sőt stabil piacok szerzése végett célszerűnek is tartják a szocialista országokkal való gazdasági munkamegosztást. Mindemellett a szocialista világgazdasági rendszer erősödése, a termelőerők fejlődése és sokirányú kibontakoztatása olyan viszonyokat alakított ki, amelyek mind nehezebben hozhatók összhangba egy alacsonyabb fejlődési szakasz körülményei között kialakított KGST együttműködési rendszerrel. A KGST együttműködési rendszer továbbfejlesztésének, a kapitalista országokkal való munkamegosztás újraértékelésének szükségességét már évekkel ezelőtt felismertük. Az átfogó vizsgálat és a felszínre került hiányosságokból a megfelelő következtetések levonása napjaink egyik legsürgetőbb feladata.

Az európai szocialista országok fejlődését a II. világháború után a termelési eszközök gyors koncentrációja, a struktúra lényeges átalakítása, valamint a nem mezőgazdasági munkahelyek tömeges létrehozása jellemezte. Az európai szocialista országok *extenzív iparosítással* kívánták a mezőgazdasági részleges munkanélküliséget megszüntetni, amikor még azt is figyelembe kellett venni, hogy a mezőgazdaság szocialista átszervezése a mezőgazdaság munkaerő-szükségletének csökkenésére vezet. A termelőerők fejlesztése és a termelési struktúra átalakítása így elsősorban a növekedés fizikai tényezőiben, a munkaerők és a gépek számának növekedésében, a gépipar mennyiségi fejlesztésében mutatkozott meg.

Az *extenzív iparosítást* a KGST-együttműködés, különösen azonban a Szovjetunióval kötött kétoldalú áruforgalmi megállapodások támasztották alá. Ez az együttműködési rendszer egy sajátos iparosítást támogató politika kifejezője volt. Az együttműködés e rendszere lehetővé tette, hogy a KGST-országok a világgazdasági versenyképességtől szinte teljesen függetlenül fejleszthessék a különböző termelési ágakat. A gazdasági hatékonyság e fejlődési szakaszban nem játszott meghatározó szerepet és az általános áruhiány következtében nem is tulajdonítottak neki különösebb jelentőséget. Az ilyen együttműködés elsősorban a kevésbé fejlett országok szempontjából volt előnyös, mert lehetővé tette számukra az export-áruszerkezet viszonylag gyors ütemű átalakítását; az együttműködési rendszer egyenesen ösztönözte a nemzetközi munkamegosztáson alapuló iparosítást. Lényegében ez magyarázza, hogy az európai szocialista országok a KGST-n belül elkerülték az iparosítás általános és súlyos kísérőjelenségét, a nemzetközi fizetési mérleg egyensúlyának megbomlását. Köztudott, hogy a fizetési deficit krónikus jelenség a tőkés világgazdaságban, mert ott a fejlett és a fejlődő országok közötti kapcsolatokat nem a kölcsönös gazdasági segítség elve, hanem kizárólag üzleti megfontolások határozzák meg.

Az ötvenes évek második felétől azonban a KGST együttműködési rendszerben sajátos problémák jelentkeztek. A gazdasági hatékonyság háttérbe szorítása kiváltotta az alacsony hatékonyságú iparosítást és általában is hátráltatta a műszaki fejlesztést. Miközben a szocialista világgazdasági rendszer *mennyiségileg* gyorsabban fejlődött a kapitalista

világgazdasági rendszernél, a *minőségi* fejlődés a termelés számos ágazatában a kapitalista világgazdasági rendszerben volt erőteljesebb. A mennyiségi előretörés és a minőségi lemaradás később mennyiségi problémává is vált; a hatvanas években a gazdaságnövekedés üteme lelassult. Az extenzív iparosítás negatív vonásai főként a következőkben jutottak kifejezésre:

— Egyes fontos termékekből, különösen *nyers- és alapanyagokból egyre nehezebbé vált a növekvő szükségleteknek a tagországok kölcsönös szállításain alapuló kielégítése*. A KGST-országok (a Szovjetunió nélkül) nyersanyag-, félkésztermék- és mezőgazdasági importjának 1960-ban 24, 1966-ban 35%-a származott tőkés- és fejlődő országokból.

— A KGST-országok *feldolgozó ipara*, különösen gépipara, sok területen *párhuzamosan fejlődött*, lassan haladt előre a szakosítás és a kooperáció.

— A KGST-országok műszaki-tudományos együttműködése nem segítette — ma sem segíti — elég hatékonyan a *technikai fejlődést*.

— Alacsony fokon áll az együttműködés a *fogyasztási cikkek* cseréjében.

— A KGST-országok egymás közti kereskedelmében — a Szovjetuniót kivéve — bizonyos termékek hiánya miatt terméksoportonként a *forgalom kölcsönös kiegyenlítődéésének tendenciája* érvényesül (nyersanyagot nyersanyagért, gépet gépért). Így a gazdasági kapcsolatok nem az országok adottságainak megfelelően alakulnak.

A hatvanas években kezdett világossá válni, hogy az extenzív iparosításon alapuló növekedés lehetőségei jórészt kimerültek és a KGST-együttműködés egész rendszerét az intenzív fejlődés követelményeivel kell összhangba hozni.

A KGST-együttműködés nem biztosítja az egyes szocialista országok gazdaságnövekedésének *valamennyi* feltételét. A KGST regionális és nem autark piac. A megvalósított gazdasági fejlődés eleve feltételezi a KGST-n kívüli országokkal való gazdasági munkamegosztást is. Ezt a munkamegosztást azonban a legtöbb szocialista országnak nem sikerült a kiegyensúlyozottság alapján megoldania. Ebben belső és külső tényezők egyaránt szerepet játszanak.

Ami a belső tényezőket illeti, lényegében arról van szó, hogy a második világháború után az európai szocialista országok a népgazdaság állami tervezésében nem számoltak a tőkésországokkal való munkamegosztásból folyó követelményekkel. Több KGST-ország egyszerűen abból indult ki, hogy a kiegyensúlyozott gazdasági fejlődést a KGST-együttműködésre kell alapozni, s az elkerülhetetlen külső forgalomnak csak „reziduum” jellege van. Ez a koncepció nem bizonyult reálisnak. A dolog természetéből folyik, hogy ha a gazdasági hatékonyságot nem veszik kellőképpen figyelembe a népgazdaság tervszerű fejlesztésében és ezzel együtt a nemzetközi munkamegosztás fő területén, akkor ez szükségképpen negatív következményekkel jár az olyan piaci kapcsolatokban, ahol a komparatív előnyök jutnak szerephez. Így az extenzív iparosítás kialakított gyakorlatának is következménye, hogy a KGST-országok részben nem, részben csak kisebb-nagyobb árvesztésekkel képesek realizálni azt az exportárualapot, amelyet a tőkés világpiacon a számukra nem nélkülözhető import finanszírozására fel tudnak ajánlani.

A tőkés világgazdasággal való kiegyensúlyozatlan kapcsolatokban az is szerepet játszik, hogy a szocialista országok a kapitalista országokkal való gazdasági munkamegosztást mint az *alkalmi áruügyletek* szféráját fogják fel. Kihaszíratlanul hagyják, vagy éppen elutasítják a gazdasági munkamegosztás minden olyan lehetséges formáját, amely a szervezetesebb, konszolidált együttműködés talaján bontakoztatható ki. Ezzel azonban a kölcsönös előnyökről és a nemzetközi munkamegosztás racionális feltételeiről is lemondanak.

Mindez sajátos helyzetet teremtett. Bár a KGST-n kívüli forgalom az egész áruforgalomban viszonylag kis részt képvisel, néhány szocialista országban mégis a tőkés fizetési mérleg egyensúlyának helyreállítását kell a gazdaságpolitika egyik legfontosabb céljaként megjelölni. Így azután az extenzív iparosítás párosult a tőkésimportot helyettesítő iparfejlesztés elemeivel. Az volt az elgondolás, hogy egy ilyen iparosítás legalábbis csökkenti a tőkés világgazdasággal való munkamegosztás szükségességét. Ez azonban — egyebek mellett két oknál fogva — nem következett be. Először azért, mert a termelőerők fejlesztése mindig új alapokon támasztott követelményeket a nemzetközi munkamegosztással szemben. Másodszor pedig azért, mert a termelőerők fejlődésével — különösen a hatvanas években — a munkamegosztás *minőségi oldala* a KGST együttműködési rendszerében is mindinkább előtérbe került és a szocialista országok a műszaki fejlődésben való lemaradást korszerű gépek, géprendszerek jórészt kapitalista országokból történő importjával, licenciák vásárlásával igyekeznek megszüntetni.

A tőkés fizetési mérleg deficitjének krónikussá váló problémája és az a kíváncsi, hogy a műszaki fejlesztés érdekében élénkítsék a KGST-n kívüli gazdasági kapcsolatokat, sok esetben a tőkésexport előnyben részesítéséhez vezetett a szocialista exporttal szemben. Kezdték továbbá a termékeket aszerint klasszifikálni, vajon azok konvertálhatók-e vagy sem a világpiacon. Kezdték a konvertálható termékeknek megkülönböztetett jelentőséget tulajdonítani. A világpiacon jól realizálható termékekben csökkent a KGST-n belüli csere, vagy a KGST-n belüli exportot különleges feltételekhez kötötték, olyan feltételekhez, amelyek eltérnek az együttműködés érvényben lévő általános mechanizmusától.

Ez a folyamat voltaképpen akkor indult meg, amikor a kapitalista országokkal folytatott munkamegosztás *külső korlátai* már nem voltak olyan szigorúak, mint a második világháborút követő első évtizedben. A szocialista világgazdasági rendszer erősödése változásokat hozott a világ erőviszonyaiban. A világgazdaság tovább differenciálódott a gyarmati rendszer megszűnésével, a felszabadulási mozgalmak sikere révén önállósult és a gazdasági fejlődés útjára lépett országok megjelenésével. Az ötvenes évek végére nyilvánvalóvá vált a hidegháborús embargópolitika csődje. Az erőviszonyok többé-kevésbé kiegyenlítődték. Reális lehetőséggé vált a gazdasági kapcsolatok normalizálása. Teret nyert a békés egymás mellett élés politikája és a gazdasági verseny elve. Élénkebbé vált a „kelet-nyugati” kereskedelem. Mindez természetesen nem tehetette időszertlenné a szocialista országok gazdasági tömörülését, de a KGST együttműködési rendszerrel szemben új követelményeket vetett fel.

A KGST-együtműködés tökéletesítésének útja

Az elmúlt évtizedben — a többi KGST-országokhoz hasonlóan — Magyarországon sokat és sokirányúan vitattuk a KGST-együtműködés kérdéseit. Különösen intenzívek a viták 1968 második felétől, mert ekkor vált nyilvánvalóvá a kérdés időszerűsége. Ezekben a vitákban mindinkább kibontakozott az a koncepció, amely a magyar közgazdászok túlnyomó többségének véleményét tükrözi. Ez a koncepció a következő négy fő alapelvre épül:

1. A KGST-együtműködési rendszert a *gazdasági integráció* irányában célszerű fejleszteni, kihasználva a szocialista tervgazdaság által nyújtott lehetőségeket. Ezért az együtműködési rendszer középpontjába az állami népgazdasági tervek egyeztetését, a gazdaságpolitikák összehangolását, a nemzetközi szakosítást, a közös kutatási programokon alapuló tudományos együtműködést célszerű állítani.

2. A KGST-együtműködés szervezettségét megfelelő hatáskörrel rendelkező *nemzetközi intézmények* létrehozásával, külkereskedelmi megállapodások és műszaki-tudományos egyezmények útján célszerű biztosítani. Ily módon kell szilárd alapokra helyezni a KGST-országok gazdasági fejlődésével végbemenő összehangolt struktúra-átalakulás fő irányzatait, valamint az árumozgás, a csere fő mutatóit.

3. Fokozatosan erősíteni kell az áru- és pénzviszonyokat, hogy végül is az áruforgalom multilaterális alapon szerveződjék, az elszámolást szolgáló valuta pedig konvertibilis legyen. Az áru- és pénzviszonyok aktív szerepének kibontakoztatásával, vagyis a KGST együtműködési rendszernek monetáris rendszer irányában való fejlesztésével célszerű elérni, hogy

— a KGST-országok anyagi érdekeltsége is az intenzív gazdasági kooperációra ösztönözzön;

— maga az együtműködés pedig a komparatív előnyök teljesebb érvényrejutásával meggyorsítsa a termelőerők fejlesztését, javítsa a gazdasági hatékonyságot.

4. Célszerű racionális — mindkét fél számára előnyös — alapokon fejleszteni a szocialista országok KGST-n kívüli gazdasági kapcsolatait, de preferálni kell az egymás közötti áru- és pénzkapcsolatokat. A *protekciónizmus* minden gazdasági integrációnak nélkülözhetetlen eleme. Így nézve a KGST olyan regionális piac,

— ahol a külkereskedelmi árak az alkalmazott preferenciák révén térnek el a tőkés világpiaci áraktól, továbbá

— ahol a közös valuta értékét a KGST-országok termelői árviszonyai határozzák meg; az így meghatározódó valutaérték teremt kapcsolatot a világgazdaság más monetáris rendszereivel.

E négy alapelv egymást kölcsönösen meghatározza. Bennük fejlődik ki az a tervszerű szocialista munkamegosztás, amely a terv és a piac szerves kapcsolatán, s az ennek megfelelő fejlett monetáris rendszeren alapul. E koncepció szemszögéből nézve, a mai KGST együtműködési rendszer hiányossága abban jelölhető meg, hogy az együtműködés mechanizmusa szigorúan centralizált döntési rendszeren alapul, direktív jellegű, tehát mellőzi a piacnak az árak és egyéb ármechanizmus-élemek által közvetített impulzusait. A KGST együtműködési

rendszer ezt idő szerint a következők jellemzik: 1. Az árucserét hosszú lejáratú és éves államközi kereskedelmi megállapodások szabályozzák, amikor is az a tendencia, hogy minél teljesebb körben állapítsanak meg kötelező export- és importkontingenseket. 2. A vállalatoknak nincs aktív szerepük a külkereskedelemben. 3. A külkereskedelmi árakat az áruforgalmi megállapodásoktól függetlenül rögzítik, ezeket az árakat a tőkés világgazdasági árakból vezetik le. 4. Az együttműködési rendszer sok tekintetben naturális jellegű. 5. A KGST közös valutája, a klíringrubel és a rögzített ár alapján véve csak az áruügyletek pénzügyi elszámolását és az árucserre kiegyensúlyozottságának ellenőrzését szolgálja. 6. Miután a KGST-együttműködés nem monetáris rendszerű, nem is lehet kapcsolata a monetáris rendszerű tőkés világgazdasággal. Következésképpen a szocialista országok közötti árucserének előnyben részesítése a KGST-n kívüli forgalommal szemben — ami minden integrációs folyamatnak fontos feltétele — ebben az együttműködési rendszerben meg sem oldható.

Miként ismeretes, néhány KGST-ország a gazdaságirányítás mélyreható reformját hajtja végre. Ez objektív okok által kiváltott olyan közgazdasági szellemáramlat eredménye, amelynek kialakulásában és erősítésében szovjet, lengyel, csehszlovák, jugoszláv, magyar és más országok marxista közgazdászai egyre kiterjedtebb körben vesznek részt. Ez az áramlat erőteljes ösztönző, amely a szocialista országokat arra készíti, hogy megvizsgálják a szocialista gazdaság szervezésében alkalmazott elveket és módszereket. Csak így ölthettek a gazdasági reformtörekvések általános jellegét és csak így lehet irányuk is azonos. Valamennyi KGST-ország az áru- és pénzviszonyok aktivizálása, a nagyobb decentralizáció útján keresi a jobb gazdasági hatékonyságon alapuló gyorsabb gazdaságnövekedést.

Amilyen mértékben jutnak érvényre a KGST-országokon belül külön-külön az áru- és pénzviszonyok és amilyen mértékben jut szerephez az anyagi érdekelttség a gazdasági folyamatok szabályozásában, úgy kerül ellentétbe a KGST gazdasági mechanizmusa a KGST-országok monetáris irányban fejlődő gazdasági mechanizmusával. Ezért kell a KGST-országokban érvényesülő gazdasági mechanizmusreformokat a KGST együttműködési mechanizmus felülvizsgálatával kiegészíteni, az együttműködési mechanizmust korszerűsíteni.

A KGST kötelékébe tartozó országok sajátos nemzeti feltételeikből, gazdasági adottságaikból indulnak ki, amikor meghatározzák az új gazdaságirányítási rendszer irányelveit és a reform bevezetésének időpontját. Jelenleg ezért a *szocialista gazdaságirányítási rendszerek differenciálódása megy végbe, ami később törvényszerűen az irányítási rendszerek új alapokon történő közelítésére vezet*. Ez az egyedül lehetséges út azoknak a problémáknak a leküzdésére, amelyeket a termelőerők fejlődése vetett fel. Ha a figyelmet csak a differenciálódási folyamatra korlátoznánk, súlyos hibát követnénk el, mert eljuthatnánk a gazdaságirányítási reformok és a szocialista világgazdaság dezintegrálódása azonosításának álláspontjához. Valójában a *szocialista világgazdaságilag determinált rendszerét kell megteremtenuink*; az együttműködési folyamatot összhangba kell hoznunk a gazdasági hatékonysággal, amit a tagországok anyagi érdekeltségének is alá kell támasztania.

Azok a problémák, amelyek a KGST együttműködési rendszer felülvizsgálatát szükségessé teszik, közvetlenül anyagi-műszaki jellegűek: a gazdaságnövekedés ütemének fokozása, a műszaki fejlesztés meggyorsítása, a nemzetközi munkamegosztás intenzitásának növelése stb. Megoldásuk azonban szigorúan közgazdasági természetű, az áru- és pénzvviszonyok aktivizálását kívánja meg. E tekintetben is célszerű figyelembe venni azokat a tapasztalatokat, amelyekkel úgyszólván valamenyny szocialista ország rendelkezik. Miként ismeretes, a szocialista országok hosszú évek vajúadásával jutottak el a gazdasági mechanizmus reformjai szükségességének felismeréséig. Az ezt megelőző években az anyagi-műszaki problémákat úgy vélték leküzdhetőnek, hogy közvetlenül ezek megoldását határozták meg gazdaságpolitikai célként, mintegy tervdirektívaként. Később azután világossá vált, hogy ha a gazdaság működésének mechanizmusa nem kedvez az egyébként kívánatosnak tartott célok megvalósításának, akkor ezek a célok a gyakorlatban deformálódnak, nagyon korlátozott módon és így is csak nagy áldozatok árán érhetőek el. Éppen ebben áll a gazdaság és a technika viszonya helyes értelmezésének jelentősége, és ezzel függnek össze azok a hibák, amelyeket mindig is el lehet követni, ha a gazdaságot a technikában oldják fel.

Az áru- és pénzkapcsolatok rendszerén alapuló KGST-integráció lényegében azt jelenti, hogy a KGST-országok anyagi érdekeltsége is a kölcsönös együttműködés intenzitásának növelése irányában hat. Egy ilyen együttműködési rendszerben a tagországok

— valóban a KGST-t tekintik a fő piacnak, a KGST-n kívüli kapcsolatokat pedig olyan objektív tényezők szabályozzák, amelyek az egyes KGST-országok sajátos adottságai mellett, a termelőerők kihasználásának és fejlesztésének az integrációból adódó jobb lehetőségével függnek össze;

— a népgazdaság állami tervezésében és így a struktúra alakításában fokozott mértékben veszik figyelembe a gazdasági hatékonyságot, tehát egyebek mellett a nemzetközi munkamegosztásból adódó komparatív előnyöket;

— a közös fellépés révén megfelelő erőt állíthatnak szembe a tőkés világgazdaságban érvényesülő integrációs folyamatokkal;

— alternatívát nyújthatnak a fejlődő országoknak, amelyek ma, miután a szocialista világgazdaságnak nincs megfelelő monetáris rendszere, teljesen kiszolgáltatottak az iparilag fejlett kapitalista országok által diktált mechanizmusoknak.

A külkereskedelmi árákról folytatott vita

Egy évtizede vitatkozunk az ún. saját árbázisról, pontosabban arról, vajon a tőkés világpiaci árakhoz való igazodás, vagy pedig a KGST-országok termelési feltételeihez alkalmazkodó külkereskedelmi árak szolgálják-e jobban az együttműködést. Ez a vita az 1967 májusában Budapesten tartott tudományos konferenciáig — ahol tudvalevően a KGST-árkérdés vitáját tűztük napirendre — igen éles volt.

Akik a *saját árbázis* nézetét képviselték, abból indultak ki, hogy

amikor az egymás közötti árukapcsolatokban a tőkés világgpiaci árakat alkalmazzuk, akkor valójában a tőkés termelés anarchikus elemeit építjük be együttműködési rendszerünkbe, mintegy kiszolgáltatjuk ezt az együttműködést azoknak a stratégiai megfontolásoknak, amelyeket az iparilag fejlett kapitalista országok politikája határoz meg, és azoknak a konjunkturális ingadozásoknak, amelyek a tőkés világgazdaságra jellemzőek. Mindehhez hozzáfűzték: a KGST-országok kapcsolatában nem teremthető anyagi érdekelttség az együttműködés intenzív és sokoldalú kibontakoztatásában, ha a külkereskedelmi árak el vannak szakadva ezeknek az országoknak termelési feltételeitől, vagyis ha az árakat kivüleső piacról adaptálják.

Ezzel szemben a *tőkés világgpiaci árelv* képviselői álláspontjukat a külkereskedelmi árak a termelőerők fejlesztésében, a műszaki fejlesztésben betöltött funkciója oldaláról alapozták meg. Egyebek mellett két dolgot feltételeztek: Először azt, hogy a fejlett kapitalista országokban fejlettebbek a termelőerők, magasabb a munka termelékenysége, mint a KGST-országokban. Másodsor pedig azt, hogy a tőkés világgpiaci árak az ily módon kialakuló értékviszonyokat tükrözik. Úgy vélték tehát, hogy ha a KGST-országok a tőkés világgpiaci árakon kereskednek, akkor ez a műszaki fejlesztést mozdítja elő, míg a saját árbázis a műszaki elmaradottságot konzerválja.

A KGST-árkérdésben 1967-ben Budapesten folytatott tudományos vita után sok minden tisztultabb formában állt előttünk. E tudományos vita legfontosabb tanulságait a következőkben lehet összegezni:

1. Különbséget kell tenni az *ár valóságos és vélt funkciója* között. Az ár valóságos funkciója az általános gazdasági mechanizmustól függ. Olyan együttműködési rendszerben, ahol az a tendencia, hogy a kölcsönös árucserét hosszú lejáratú kereskedelmi egyezményekben, az alkalmazott ártól függetlenül, naturalisan határozzák meg, az árakon lényegében véve csak a terms of trade (az országok közötti cserearány) alakulása múlik. Ilyen körülmények között aligha valósítható meg az árak olyan funkciója, amely az anyagi érdekeltségen keresztül ösztönöz az intenzív és sokoldalú együttműködésre, vagy akár a műszaki fejlesztésre. Ezért az sem tekinthető véletlennek, hogy a különböző KGST-országok közgazdaszai az árelv kérdését elsősorban abból a szempontból ítélik meg, milyen hatása lehet egy bizonyos árelvnek (az adott árelv megváltoztatásának) az ország nemzetközi fizetési mérlegére. A világgpiaci árelvhez való következetes igazodás azokban az országokban vált uralkodó közgazdasági nézetté, ahol a kialakult export- és importstruktúra mellett ez az árelv a legkedvezőbb számukra a fizetési mérlegük szempontjából. Ugyanígy, azokban az országokban szorgalmazzák az áraknak a KGST termelési feltételeihez történő igazítását, ahol a tőkés világgpiaci árelv súlyos anyagi veszteségek forrása.

2. Ha egyetértés van abban, hogy anyagi érdekeltséget kell érvényesíteni az intenzív és sokirányú kooperációban, ösztönözni kell a műszaki fejlődést, akkor ehhez a gazdasági együttműködés általános rendszerét (gazdasági mechanizmusát) kell alkalmassá tenni. A probléma lényege nem a tőkés világgpiaci árelv vagy a saját árbázis, hanem a *gazdasági együttműködés naturalis vagy monetáris rendszerének alternatívája*. Csak monetáris rendszerben aktivizálódhatnak az áru- és pénzviszonyok,

csak ily módon juthat teljesebben érvényre az árfunkció, mégpedig úgy, hogy az áralakulás folyamatában szintetizálódnak a tőkés árviszonyok és a szocialista termelés költségviszonyai. A szintetizálás módja pedig azon az elhatározásunkon múlik, milyen körben és mértékben tesszük szabadabbá a KGST-n belüli áruforgalmat, milyen körben, milyen mértékben preferáljuk a KGST-n belüli együttműködést a külső kapcsolatokkal szemben.

A tőkés világgazdasági árakhoz való igazodásról a KGST 1958-ban, Bukarestben tartott ülésén hozott határozatot, s egyben napirendre tűzte a saját árbázis tanulmányozását. Egy évtizeddel a bukaresti határozat után már pontosabb válasz adható arra a kérdésre, *mit is jelent a gyakorlatban a világgazdasági árak alkalmazása*. A világgazdasági árak felhasználását vizsgáló, úgyszólván valamennyi komoly közgazdasági elemzés, amelyet az elmúlt évtizedben végeztek, arról győzhet meg bennünket, hogy mai szerződéses áraink még csak nem is hasonlítanak a tőkés világgazdasági árakhoz. Gyakorlatilag *spekulatív árrendszer* hoztunk létre, amelyre a következők a jellemzők: 1. A klíringrubelben kifejezett külkereskedelmi árak színvonala magasabb, mint amilyent a dollár—rubel aranyparitás meghatározza. 2. Alapvetően mások a termelésben egymást helyettesítő nyersanyagok, valamint a nyers-, félkész- és késztermékek arányai, mint ahogyan a tőkés világban kereskednek. 3. A szerződéses árak nagy lemaradással követik és mindig hosszabb időn át stabilizálják a tőkés világgazdasági árrendeződését, hiszen nem piaci árként, hanem a hosszú lejáratú szerződésekben rögzített árákként érvényesülnek.

Felvetődik már most a kérdés, milyen tényezők okozzák az áraknak ilyen deformálódását? A bukaresti határozat deflálta a klíringrubelt, amikor kimondta, hogy a tőkés fő piacon érvényes világgazdasági árát pótlékolni kell a rövidebb távolságból adódó előnnyel. Ez az ún. félfüvarelő. A klíringrubel deflálódása azonban főként abból adódik, hogy sok esetben fiktív árakat feltüntető dokumentációkból következtetünk a tőkés világgazdasági árakra. A legutóbbi évtizedben ismét és ismét megállapítottuk, hogy nagyobb egzaktussággal csak a tőzsdén jegyzett ipari nyersanyagok és élelmiszerek világgazdasági ára ismerhető meg. Az ipari félkész- és készárak tőkés világgazdasági árviszonyait igazából nem ismerjük. A deformált ár így szükségszerűen adódik, ha az országok egy csoportja az egymás közti kapcsolatban olyan árakon kívánja lebonyolítani az árucserét, amelyek a rajtuk kívül álló kapcsolatban léteznek. Ilyen adaptálás világszinten csak a tőzdecikkek körében és meghatározott specifikus esetekben tartható megengedhetőnek.

Az a probléma, amellyel itt dolgozunk van, nemcsak a külső árak adaptálásából folyik. A tőkés világgazdaság piaci gazdaságként, fejlett monetáris rendszerben működik. Ilyen rendszerben *az ár a pénzügyi szabályozókkal kiegészítve létezik és hat*. A vám, az adók és más pénzügyi szabályozók egyfelől korrigálják az árakat, másfelől végrehajtják a nemzeti jövedelem nemzetközi méreteken végbemenő újraelosztását. Mi ebből a bonyolult mechanizmusból egyetlen elemet ragadtunk ki, mégpedig a tőkés világgazdasági árát. Ebből adódik az a különös helyzet, hogy a tőkés világgazdasági ár címén sok esetben olyan magas árak érvényesítésére nyílik lehetőség, amelyeket még a KGST-országok termelési feltételei sem tesznek indokolttá, noha ezeket az árakat olyan tőkés

cégek árkatalógusaiból veszik, amelyek fejlettebb technikával dolgoznak, kedvezőbb termelési feltételekkel rendelkeznek.

Mindez valójában nem az 1958. évi bukaresti KGST-határozat kritikája kíván lenni. Akkor egyszerűen nem volt más választási lehetőség. A saját árbázisra való áttérés az együttműködési rendszer összes többi elemének változatlanul hagyásával a műszaki-anyagi problémákat nem oldotta volna meg, ugyanakkor új problémákkal is tetézte volna őket. A saját árbázisra való áttérés a KGST saját áru- és pénzvviszonyainak kialakításán keresztül vezet, vagyis az együttműködési mechanizmus átfogó problematikájának részkérdése. A budapesti tudományos konferencia ilyen következtetéseit teljes egészében igazolja, hogy napjainkban a KGST-problémát mint a gazdasági integráció problémáját fogjuk fel, vagyis nem egyszerűen árképzési elvet vizsgálunk, hanem a gazdasági együttműködés elveinek és módszereinek összességét. Az integrációtól pedig azt várjuk, hogy a KGST-országok gazdaságpolitikájának jobb összehangolásával, az áru- és pénzvviszonyoknak az egymás közötti árucserében való egyre fokozottabb érvényesülésével elhárulnak azok az akadályok, amelyek ma a termelőerők erőteljes fejlődésének útjában állnak.

Vita a terv és a piac kapcsolatáról

A KGST-együttműködés rendszerében a fejlett monetáris rendszerre való áttérés az árucserefolyamatok átrendezésére vezet; megbontja a külkereskedelmi áruszerkezet és a fizetési mérleg kialakult rendjét. Az átalakítási folyamat nyilvánvalóan csak fokozatosan mehet végbe. A nemzetgazdasági szerkezetek az együttműködés veszélyeztetése nélkül csak célszerű beruházási politikára támaszkodva, hosszabb-rövidebb időszak alatt igazodhatnak azokhoz az új követelményekhez, amelyeket a KGST-n belüli szabadabb áruforgalom, a vevő ország választási lehetősége határoz meg. Időre van szükség ahhoz is, hogy a szocialista országok kialakítsák a gazdasági mechanizmus belső és külső elemei összehangolásának legcélszerűbb módszereit. Nem utolsósorban gondokat okozhat a valutareform, a konvertibilitás létrehozása. A KGST-együttműködés monetáris rendszerben történő fejlesztése így bonyolult kérdéseket vet fel, amelyeknek megoldásán még sokat kell fáradoznunk. Mindez gondos előkészítést, a végső kiteljesülés pedig többszakaszos átmenetet igényel. Maga a folyamat tehát nem lehet látványos, radikális fordulat még akkor sem, ha a felvázolt koncepció valamennyi lényeges elemében elvi egyetértés alakulna ki.

De ma még *koncepcionális vita* folyik. A vita e szakaszában a figyelmet a különböző koncepciók között fennálló eltérések *valóságos* problémáira kell összpontosítani. Az ilyen vitákban igen nagy a félreértések okozta buktatók veszélye. Nem kevesen vannak, akik a KGST kialakult együttműködési rendszerét, annak minden hiányossága ellenére, megfelelőnek tekintik, az együttműködés monetáris rendszerű átalakítását pedig helytelenítik. Azok körében pedig, akik így gondolkoznak, jó néhányan akadnak, akik álláspontjukat elvi alapon kívánják igazolni. Az utóbbi időben a marxista közgazdászok közül néhányan nem véletlenül vetették fel a *szocialista tervgazdaság vagy szocialista piacgazdaság*

alternatíváját. Ezek abból a feltételezésből indulnak ki, hogy a vita körül folyik, vajon a szocialista társadalmak változatlanul a tervgazdaság rendszerében fejlődjenek-e, vagy piacrendszerű gazdaságokká alakuljanak át. Mintegy szembe állítják a tervet a piaccal, a társadalmi tudatosságot a gazdasági spontaneitással. Ilyen alapon azonban termékeny vita aligha folytatható. A szocialista társadalom számára lehetséges gazdasági mechanizmus alapjául csak az a feltételezés szolgálhat, mely szerint

— állami tervezés és tervszerű irányítás nélkül nincs céltudatos gazdaságfejlesztés és

— a piaci mechanizmus működése és ellenőrző funkciója nélkül nincs racionális gazdaság-szervezés.

Gyakorlatilag mindig is a terv és a piac szintetizálásáról van szó, semmiképp sem a terv nélküli piacgazdaságról vagy a piac nélküli tervgazdaságról. Ha a termelési eszközök köztulajdonban vannak, az állami tervezést egyszerűen nem lehet tagadni. Ha a szocialista gazdaság árutermelő gazdaság, a piac létezését nem lehet tagadni. Az áru- és pénzvviszonyok piaci viszonyok. Ezért tűnik értelmetlennek a piacellenes álláspon, különösen, ha valaki a piac szerepét tagadja, ugyanakkor az áru- és pénzvviszonyok aktivizálását a szocialista gazdasági mechanizmus javítása fontos követelményének tekinti. Mindenekelőtt tisztázzuk a következőket: néhány szocialista országban nem azért helyezkedtek a gazdaságirányítási rendszer megreformálásának álláspontjára, mert a piac nem létezett és ezt hiányolták, hanem azért, mert felismerték, hogy a szocialista árutermelésben objektíve léteznek a piaci viszonyok, és ha ilyen körülmények között az állam piacellenes politikát folytat, az ebből adódó hátrány nagyobb, mint annak előnye.

Szinte axiómává vált a következő formula: a szocialista társadalom tudatosan felhasználja az értéktörvényt. De az értéktörvény az árutermelő társadalom törvénye, amely a kereslet-kínálat piaci törvénye útján jut érvényre. Fel kell vetődnie annak a kérdésnek, miképpen lehet az értéktörvényt tudatosan felhasználni olyan gazdaságpolitika mellett, *amely a piac tervszerű befolyásolása helyett a piac hatókörének szűkítésére irányul.* Egyáltalában: mi lehet az értéktörvény szerepe olyan gazdaságirányítási rendszerben, amely a belföldi árat elkülöníti a külkereskedelmi ártól, a belföldi árak körében pedig a termelői árat a fogyasztói ártól? Itt a gazdaságpolitika valójában már nem az értéktörvényre támaszkodik, hanem jogi érvénnyel olyan árképzést vezet be, amely el van szakítva az értéktörvény érvényesülésének feltételeitől. Mindez még talán indokolható is lenne, ha az ilyen árpolitika a piaci törvényeket is hatályon kívül helyezhetné. De az árutermelő társadalomban a gazdasági racionalitás nem érvényesülhet

— a *fogyasztási struktúrában*, ha a fogyasztói árviszonyok el vannak különítve az értékviszonyoktól, továbbá

— a *külkereskedelmi áruszerkezetben*, ha a belföldi árviszonyok el vannak különítve a külkereskedelmi árviszonyoktól.

Ezért az sem véletlen, hogy a gazdaságirányítás természetes rendszerének bírálata különösen olyan szocialista országban éles, ahol egyfelől *a fogyasztói ár eltérése az értéktől, másfelől a külkereskedelem részese*dedése a nemzeti jövedelemben jelentékeny. Ezekben az országokban

szükségszerűen felmerült az a kíváncsiság, hogy a korábbinál megfelelőbb módon szintetizálják a terv és a piac kapcsolatát, hatékonyabb módon teremtsék meg a *piaci mechanizmus ellenőrző szerepét a gazdasági döntésekben*. Ez a lényegük a gazdasági mechanizmusreformoknak. Ez a KGST együttműködési rendszer valóságos problémája is.

A félreértések tisztázása persze még nem jelenti a problémák megoldását. A KGST-ben közreműködő szocialista országok gazdasági adottságai és így nemzeti érdekei is eltérők. Eltérő a termelőerők fejlettségi színvonala. Nem utolsósorban más-más intenzitással jelentkeznek a gazdasági egyensúlyi problémák, amelyek a piacszűkítő politika velejárói. Ily módon, ha elvi egyetértés alakul is ki a koncepcióban, a gyakorlati megvalósítás szempontjából az országok még mindig eltérő véleményre juthatnak. De *alapvetően más a gyakorlati célszerűség és lehetőség talaján a megoldás módjáról folyó vita, mint az elvi vita*. Ha elvi egyetértés van, akkor remélhető, hogy a KGST-országokban az állami tervezés és a gazdaságpolitika azoknak a feltételeknek létrehozásán fáradozik, amelyek előbb-utóbb lehetővé tehetik a KGST-ben korszerű együttműködési formák alkalmazását. Mindent el kell követnünk, hogy a következő években ez határozza meg tevékenységünket.

A szocialista integrációról folytatott varsói vita

A KGST-egytműködés időszerű kérdéseinek megvitatására, a KGST-országok közgazdászainak részvételével a Lengyel Közgazdasági Társaság 1969. január 9—11-én szimpóziumot rendezett. A vita a lengyel közgazdászok által készített referátumok alapján folyt. A referátumok a következő kérdéseket ölelték fel: (1) A kereskedelmi megállapodások rendszere és az árucseré liberalizálása. (2) Árukezelmények és termelészakosítás. (3) Közös vállalatok és az együttműködés egyéb szervezeti formái. (4) Valutakurzus és valutamechanizmus. (5) A belföldi és a nemzetközi árak összefüggése. (6) A protekcionizmus. (7) A szocialista együttműködési mechanizmus hatása a belföldi gazdasági rendszerekre.

A varsói tudományos konferencia érzékeltette az előrehaladást az 1967. évi budapesti árkonferencia óta mind a probléma jelentőségének felismerésében, mind a korszerű együttműködési rendszer értelmezésében. A varsói vita már nagyobb figyelmet szentelhetett annak, milyen változtatásokat kell a szocialista országok belső gazdasági mechanizmusában végrehajtani a KGST-egytműködés intenzitásának növeléséhez.

A varsói tudományos konferencia világossá tette, mennyire azonos módon gondolkoznak a lengyel és a magyar közgazdászok a KGST-egytműködés tökéletesítésének alapvető kérdéseiben. Mindez persze nem jelenti azt, mintha nem lennének nézetkülönbségek fontos részletkérdésekben. Ez magától értetődik. A varsói tudományos konferencia a KGST-egytműködés néhány fontos kérdését újszerű módon vetette fel, és ha egyetértés is van a KGST-egytműködés tökéletesítésének fő irányai tekintetében, a megvalósítás módja, az egyes kérdések közötti összefüggések és az időszerűség tekintetében viták lehetségesek.

A varsói konferencián lengyel—magyar vita folyt a *gazdasági integráció és a nemzeti árrendszerek kapcsolatának* kérdéseiről. A mi megítélésünk

lésünk az volt, hogy a lengyel referátumokban a nemzeti árstruktúrák közelítését túlságosan az integrációs probléma középpontjába állították.* A konferencián résztvevő lengyel közgazdászok lényegében azt az álláspontot fejtették ki, hogy egy fejlett KGST monetáris rendszer megteremtése nélkülözhetetlenné teszi a tagországok árszerkezeti közelítését, egységes kalkulációs rendszerek alkalmazását, a termelői árak ezen alapuló reformját. Külön utaltak a nemzeti árrendszerek *kétszintűsége* megszüntetésének fontosságára, vagyis arra, hogy a termelési eszközök árszínvonala (a termelői árszínvonal) a fogyasztói árszínvonalhoz igazodjék. Ily módon a nemzeti valutákat a vásárlóerő-paritásnak megfelelően egységesen lehet értékelni.

Magyar részről vitattuk a nemzeti árszerkezetek közelítésének időszzerűségét és részben szükségességét, lényegében a következő megfontolások alapján: A nemzeti árrendszerek sem fejlődnek ki egységes árszerkezetben. A mezőgazdasági árrendszer árszerkezete gyökeresen különbözik az ipari árrendszer árszerkezetétől. Jól ismert az is, hogy az ipar keretében az általános kalkulációs séma gyakorlatilag egy sor kivétellel jut érvényre. Azt a kérdést is fel kellett tenni: bele kell-e érteni az egységes árszerkezetbe az egységes nyereségrátát? Ha igen, akkor egyáltalában nem lehet egységes árszerkezetről beszélni, hiszen a termelékenység és így az önköltség termékenként differenciált módon rendszeresen változik. Legfeljebb a költségszerkezet egységesítéséről lehet szó, bár az anyagköltség árköltség, vagyis az árszerkezet a költségszerkezetben is tükröződik.

A vitában arra az álláspontra helyezkedtünk, hogy a nemzetközi munkamegosztás vonatkozásában *nem közvetlenül az árszerkezetek, hanem az árszínvonalak a lényegesek*. Ha a nemzeti valutákat közgazdaságilag helyesen értékelik, ha az árszintkülönbségek helyesen jutnak kifejeződésre a valutakurzusokban, akkor az árszerkezeti különbségek jórészt közömbösülnek. A problémát tehát valójában nem az okozza, hogy például a magyar kalkulációs rendszerben illetményadót alkalmazunk, vagy az eszközköztési járulékot költségtényezőként és nem a nyereség részeként fogjuk fel stb., hanem csak az, hogy a termelési eszközök árszínvonala (a termelői árszínvonal) eltér a fogyasztási cikkek árszínvonalától (a fogyasztói árszínvonalától); az eltérés mértéke pedig országonként nagymértékben szóródik.

Meg lehet-e szüntetni az árrendszer kétszintűségét? Kétségtelenül lehet, mint ahogy ezt mi az 1968. évi árreformmal meg is tettük. Az egységes árrendszert azonban csak a költségvetési szubvencionálás bonyolult rendszerével tudjuk működtetni, mivel a fogyasztói árak széles körben eltérnek a termelési költségektől. Az egységes árrendszert csak azért vezettük be, mert célul tűztük ki a következő években a fogyasztói áraknak a termelési feltételekhez való igazítását. Az ilyen árreform tehát nem egyszerűen technikai kérdés, amelyet egyetlen kritérium, az egységes valutakurzus nézőpontjából lehetne elbírálni. Egy ilyen követelmény elég lényeges „beavatkozást” jelent az országok gazdasági

* Különösen a következő referátumokra gondolok:

József Pajestka: Valutaárfolyamok és az országok közötti gazdasági együttműködés.

Zygmunt Knyziak: A belföldi árak és a nemzetközi áruforgalom árai.

Bogdan Glinkowski: A szocialista együttműködési mechanizmus változásának hatása a belső gazdaság rendszerére.

mechanizmusába; ezért nem célszerű, de nem is feltétlenül szükséges a gazdasági integráció előfeltételének tekinteni. Amíg kétszintű árrendszerek léteznek a nemzetközi munkamegosztásban, két valutakurzussal is dolgozhatunk; az egyiket az áruforgalomban, a másikat az áruforgalom körén kívül alkalmazva.

Az árszerkezetre irányuló lengyel—magyar vita nem a nemzeti árszerkezetek közelítésének háttérében meghúzódó gondolatok jelentőségét kívánta vitatni. A kettős valutaértékelés zavaró elemeket teremt. Ennél kétségtelenül jobb az egységes értékelés. Ha a költségszámítás egységes kalkulációs elveken alapul, a racionális munkamegosztás számára jobb feltételek adódnak. A probléma tehát fennáll. Nekünk azonban arról sem szabad elfeledkeznünk, hogy mi egy túlnyomórészt természetes jellegű munkamegosztásról egy fejlett monetáris rendszerre kívánunk áttérni, ahol a *problémák sorrendjének* is nagy jelentősége van. A vitában azt hangsúlyoztuk, hogy az *integráció első szakaszában nem az árszerkezetek közelítése, hanem az árrendszer rugalmasságának megteremtése a lényeges*. Egy fejlettebb monetáris rendszer aligha alakítható ki, ha az árak nem változtathatók, ha nincs lehetőség arra, hogy a rendszeresen változó termelési feltételek ármozgásban fejeződjenek ki, ha nincs áralkura lehetőség. Ha viszont a merev árrendszer rugalmas árrendszerré alakul át, az árszerkezeti probléma *költségszerkezeti* problémává változik. Ilyen megközelítésben már az is kiderülhet, hogy az árszerkezetek közelítése helyett célszerűbb az *adórendszerek* közelítését célul kitűzni.

A *valutamechanizmus* az a terület, ahol a Magyar és a Lengyel Népköztársaságban kialakult nézetek leginkább különböznek egymástól. Mind a lengyel, mind a magyar koncepció megegyezik abban, hogy a KGST-együtműködést magas fejlettségű monetáris rendszerben kell tökéletesíteni, valamint abban is, hogy ez feltételezi a KGST-ben elszámolási egységül felhasznált valuta konvertibilitását, amit lépésről lépésre, fokozatosan érhetünk el. Az alapgondolat tehát e tekintetben is közös. De különbség van a megvalósítás javasolt módjában.

A lengyel közgazdászok által kidolgozott koncepció a következőkben összegezhető: (1) A liberalizált árucserét el kell különíteni a multilaterális klíringtól. (2) A multilaterális klíring keretei között az elszámolás a transzferábilis rubelben történik és az itt jelentkező adósságok egy részét szabad devizában (végső soron aranyban) kell megtéríteni. (3) A liberalizált árucseré céljaira új nemzetközi szocialista valutát kell bevezetni. Az e valutában fennálló tartozások fedezetéül olyan árutartalékok szolgálnak, amelyeknek a nomenklatúráját a KGST-országok előzetesen egyeztetik. Miután ezen a listán csak olyan áruk szerepelhetnek, amelyeket a világpiacon minden időben realizálni lehet, a liberalizált árucseré körében működő szocialista nemzetközi valuta kezdetből fogva konvertibilis valutának számít. (4) A liberalizált árucseré kezdetben szűkebb körben, általában a fogyasztási cikkek körében alakul ki. Később ez a kör bővül, míg végül kiszorítja a multilaterális klíringet, tehát a transzferábilis rubelt is.*

* Különösen gondolok Stanislaw Rączkowski: A nemzetközi szocialista valuta működésének elvei című referátumára.

Végül is miben foglalható össze a különbség a valutamechanizmus lengyel és magyar koncepciója között? Mind a lengyel, mind a magyar koncepció — átmenetileg — kettős valutaértékelést (két valutát) tart szükségesnek. De a magyar koncepcióval ellentétben, amely a valuta kettős értékelését a külkereskedelmi és a külkereskedelmen kívüli kapcsolatok szerint határolja el, a lengyel koncepció a nemzetközi árucserén belül a liberalizált és a nem liberalizált forgalom szerint tesz megkülönböztetést. A külkereskedelmi és a külkereskedelmen kívüli kapcsolatok egymástól egyértelműen elhatárolhatók. Első pillanatra úgy tűnik, hogy a nemzetközi árucseré körében is egyértelmű az elhatárolás, hiszen a liberalizálás körébe bevont termékek a multilaterális klíringből ki vannak kapcsolva. De ez a kapcsolat mégis létrejön az új nemzetközi szocialista valuta fedezetűül szolgáló áruk útján, hiszen ezek éppen azok az áruk, amelyek a multilaterális klíring forgalmának legjelentősebb tényezői. A két valutakör tehát indirekt úton a legszerveesebb kapcsolatban áll egymással. Ez a kapcsolat ráadásul még nagyon különös módon is jön létre, mert a világpiacon leginkább konvertálható termékeket (például nyersanyagokat) állítja szembe a legkevésbé konvertálható termékkel (a fogyasztási cikkekkel). A két valuta így valójában azonos gazdasági folyamatokra gyakorol hatást, de egymástól eltérő hatást. Azaz működésbe hozza az ún. Gresham-féle törvényt. Igaz, ez itt nagyon sajátos módon érvényesülne: vagy úgy, hogy a liberalizált árucseré ki sem tudna bontakozni, vagy úgy, hogy a fő forgalmi szférában (multilaterális klíringben) több negatív hatásra vezetne, mint amennyi a liberalizált árucseré kezdeti eredményeinek pozitív hatása lenne. Végso soron úgy tűnik, hogy a multilaterális árucserét és a konvertibilis valutát egységes monetáris rendszerben célszerű fokozatosan kibontakoztatni.

HONT JÁNOS:

A mezőgazdaság és az élelmiszeripar fejlődésének főbb tendenciái

A hosszú távú tervezést előkészítő elemző munka keretében a Mezőgazdasági és Élelmiszeripari Távlati Fejlesztési Bizottság munkacsoportjai által kidolgozott tanulmányok, a megállapításairól folytatott eszmecserék, az ezek alapján összeállított összefoglaló tanulmányok és megvitatásuk lehetőséget adtak a mezőgazdaság és az élelmiszeripar főbb fejlődési tendenciái és a belőlük levonható következtetések áttekintésére.* Cikkem e munkára alapozódik.

Előrebocsátom, hogy a mezőgazdaság fejlődésének értékelésénél több lényeges körülményt kell szem előtt tartani. Mindenekelőtt azt, hogy *az elemzett időszakban a magyar mezőgazdaságban két történelmi jelentőségű változás ment végbe*, mégpedig egy paraszti generáció életében: a földreform és a mezőgazdaság szocialista átalakítása.

A földreformot a mezőgazdasági termelés gyors fellendülése követte. 1949-ig lényegében sikerült helyreállítani a háborús pusztításokat; a termelés a háború előtti színvonal kerekén 90 százalékát érte el. Az 1950-es évek első felének gazdaságpolitikája nyomán — a termelőerők stagnálása, az agrárpolitika gyakori ingadozása, a birtokbizonytalanság következtében — a termelés növekedése erősen lelassult. 1957-től a MSZMP agrárpolitikai tézisei nyomán megteremtődött a mezőgazdasági termelők anyagi érdekeltisége és ezzel a termelés növekedésének egyik nélkülözhetetlen alapja. A tézisek egyidejűleg felvázolták a mezőgazdasági termelés szocialista fejlesztésének irányelveit.

— Ezt követően — a termelési színvonal és a felszereltség tekintetében lényegében 20 évvel korábbi állapotot tükröző — viszonylag elmaradott mezőgazdaságban zajlott le 1958 végétől kezdve nagyon gyorsan, kerekén 4 esztendő leforgása alatt, a mezőgazdaság termelési viszonyai szocialista átalakításának döntő szakasza. *A termelőerők hosszas stagnálása után a technika behatolása a mezőgazdaságba szinte robbanásszerűen, a szocialista termelési viszonyok kialakításával egyidőben indult meg.* E két feladat egyidejű megoldása rendkívüli követelményeket támasztott és támaszt a mezőgazdasági szakemberek, az új nagyüzemek vezetői, az egész parasztság elé és az ipart is készületlenül érte.

A szocialista termelési viszonyok kialakítása a mezőgazdaságban kerekén egy-másfél évtizeddel később következett be, mint az iparban. Érthető, ha emiatt a tulajdonviszonyok átalakulásával járó folyamatok

* Az összefoglaló tanulmányokat Csendes Béla, Fazekas Béla, Hont János, Madas András, Márton János, Nagy Gyula, Pálovics Béláné és Szilágyi Sándor szerkesztették.

— a gyors ütemű fejlődés ellenére — még nem zárultak le. Az élelmiszeripar fejlődése, a fejlődés fázisbeli eltolódása miatt is, különvált a mezőgazdaságtól. Részben emiatt késve, csak az utóbbi években — a mezőgazdaság szocialista nagyüzemeinek kialakulása után — vált nyilvánvalóvá, hogy az *élelmiszer-termelés egész folyamatát egy egységbe foglaltan, összefüggésében helyes elemezni és kell fejleszteni.*

A távlati tervezést megalapozó elemzést úgy törekedtünk elkészíteni, hogy az élelmiszer-gazdaság egészére (tehát a mezőgazdaságra és az élelmiszeriparra együttesen) terjedjen ki. E téren sok nehézségbe ütköztünk részben a szükséges adatok hiánya, részben a mezőgazdaság és az élelmiszeripar kapcsolódó ágazatainak együttes megítélésére alkalmas módszerek kialakulatlansága miatt.

Az élelmiszer-gazdaság növekedésének üteme és jellemzői

Az élelmiszer-gazdaság növekedési ütemét a mezőgazdasági termelés és az élelmiszeripari termelés növekedési üteme együttesen határozza meg.

A mezőgazdasági termelés színvonala tartósan csak 1957 óta éri el, illetve haladja meg az 1934—1938-as évek átlagát. Az addig eltelt, visszaesésekkel tarkított, időszak alatt bekövetkezett lemaradást természetesen behozni nem tudta, de évi átlagos növekedése azóta eléri a világ mezőgazdaságának átlagos évi 2⁰/₀ körüli növekedését. Elmarad azonban a fejlett tőkésországok egy része, és — Csehszlovákia kivételével — a KGST-országok mezőgazdaságában elért átlagos évi növekedéstől.

A növekedés azóta indult meg, amióta:

— 1957-ben a párt agrárpolitikai téziseinek szellemében a begyűjtési rendszert felváltotta a termelés növelésére ösztönző felvásárlási és árrendszer; megszűnt a termelők anyagi érdektelensége, és erősen lecsökkent a mezőgazdaság nem állami szektorának irányításában a direktív tervutasítások szerepe,

— 1959-től pedig, a termelési viszonyok átalakulása nyomán, több mint két évtizedes stagnálás után megindult és folyamatossá vált a termelőerők fejlődése, a modern technika beáramlása a mezőgazdasági nagyüzemekbe. Ezzel elhárult a mezőgazdaság fejlődésének addigi legfőbb gátja: a termelési viszonyok elmaradottsága és a termelőerők stagnálása.

Számos jel arra mutat, hogy a mezőgazdasági termelés jelenlegi növekedési üteme stabilizálódhat, sőt meg is gyorsulhat. Ennek feltétele azonban az egész népgazdaság és különösen a mezőgazdasági termeléshez kapcsolódó, azt alátámasztó ipari ágazatok megfelelő fejlődése.

Az élelmiszer-gazdaság növekedési ütemének gyorsulását igazolják a következő adatok:

— 1938 és 1967 között a mezőgazdasági termelés növekedési üteme évi 0,8, az élelmiszeriparé 5,0, az élelmiszer-gazdaságé 2,1⁰/₀.

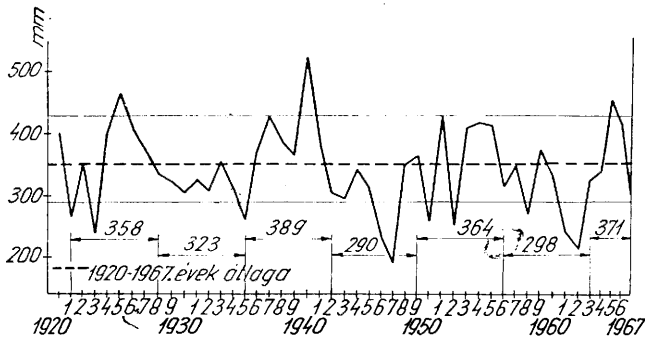
— 1950 és 1967 között a mezőgazdasági termelés növekedési üteme évi 2,2, az élelmiszeriparé 7,4, az élelmiszer-gazdaságé 4,2⁰/₀.

— 1957 és 1967 között a mezőgazdasági termelés növekedési üteme évi 2,1, az élelmiszeriparé 8,7, az élelmiszer-gazdaságé 4,5⁰/₀ volt.

Az élelmiszer-gazdaság folyamatosan és gyorsabban fejlődő ága az élelmiszeripar. Meg kell jegyezni, hogy az élelmiszeripar gyors fejlődési ütemét, különösen az 50-es évek elején, az élelmiszer-ellátás túlzott centralizálása is elősegítette.

Az élelmiszer-gazdaság egyes vertikumaiiban a növekedésnek eltérő sajátosságai vannak. A mezőgazdaságon belül leglassúbb a növénytermelés fejlődése. Az évi átlagos növekedés 1938 és 1967 között évi 0,6, 1950 és 1967 között 2,2, 1960 és 1967 között 1,5 százalék volt. *A növénytermelés fejlődésének sajátossága, hogy hosszabb idősorai jellegzetes ingadozást mutatnak.* Ennek alapvető objektív oka az ország éghajlati adottsága: aszályos, illetve csapadéokban gazdagabb esztendőek váltják egymást, és ezek váltakozásában bizonyos periódikusság figyelhető meg. A tenyészidőben lehullott csapadék periodikus változását az alábbi grafikon mutatja be.

A tenyészidő csapadékmennyisége (IV. hó 1-től IX. hó 30-ig)* az 1920—1967. években



* Forrás: A Mezőgazdasági és Élelmiszerügyi Minisztériumban készült „A növénytermesztés és kertészet fejlődése, helyzetének megítélése, a termelést befolyásoló legfőbb tényezők vizsgálata” című tanulmány.

Ez az adottság nem szüntethető meg. Következésményei enyhíthetők, ha az eddiginél céltudatosabban és — az adott esztendő időjárásától függetlenül — komplex egységben folytatjuk a vízrendezés és öntözésfejlesztés munkáját. Az ország e célra számításba vehető vízkészleteinek öntözési célra való minél szélesebb körű hasznosítására kell törekedni a rendszeresen visszatérő aszály-, illetve szárazságházak csökkentése végett, még akkor is, ha azokban az esztendőben, amikor nagyobb a vegetációs időszakban lehullott csapadék, az öntözőberendezések kihasználása kisebb. Tovább kell fejleszteni a vízrendezési munkákat, hogy a csapadéokban gazdagabb esztendőek többnyire magasabb átlagterméseiből származó növekményt ne vigye el a termőföldek egy részének hosszabb-rövidebb ideig tartó vízboritottságából származó veszteség.

A termésingadozásokból fakadó nehézségek áthidalására megfelelő készleteket kell biztosítanunk elsősorban az alapvető élelmiszerekből, a kenyérgabonából, a cukorból stb.; a takarmánygabonából, amelynek termésingadozása kimutatható periodicitással visszahat az állati termékek

(főleg a sertéshús) termelésére; az egyes vetőmagvakból a hazai zavar-talan ellátás és a folyamatos külföldi piactartás céljából, amit a hazai termésingadozások — tartalékok híján — máris veszélyeztetnek.

Számításaink azt is mutatják, hogy a *termésingadozásoknak a trendhez viszonyított aránya — ha mértéke kevésbé is — az utóbbi időben csökken.* A mezőgazdasági termelés az 1951—1957. években számtani átlagban kifejezett 14 százalékos ingadozása az 1958—1967. években 4,7 százalékra csökkent.

A növénytermelés ingadozását mérsékli a termelőerők fejlődése és a termelési szerkezet sokoldalúbbá válása. A termelés biztonságának fokozatos — habár még kisebb-nagyobb visszaesésekkel ma is tarkított — javulása a termelőerők általános fejlődésének, ezen belül is *különösen a talaj növekvő tápanyagellátásának, a fokozódó műtrágyahasználatnak eredménye.*

A hozamnövekedés szorosan függ a tápanyag-visszapótlástól. Ezt mutatja az 1. sz. táblázat.

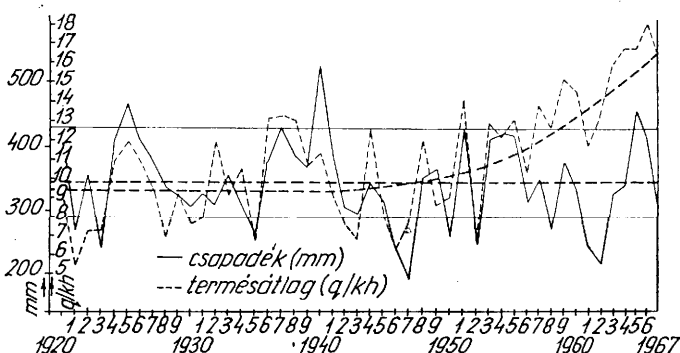
1. sz. táblázat

Évek átlaga	1 kh szántóra felhasznált nitrogén, foszfor, káli hatóanyag kg/kh	1 kh szántó hozama gabonaegység/kh
1891—95	29,0	7,5
1946—50	31,0	7,8
Növekedés 55 év alatt	2,0	0,3
1946—50	31,0	7,8
1961—65	75,0	13,0
Növekedés 15 év alatt	44,0	5,2

Az Országos Tervhivatal számítása.

A tápanyagellátás javulásával főbb növényeink terméshozamának növekedése jóval egyenletesebbé vált. Ezt igazolja a kukorica termésátlagának és a tenyészidő (április 1-től szeptember 30-ig) csapadékmennyiségének összehasonlítását bemutató alábbi grafikon.

A tenyészidő csapadékmennyisége (IV. hó 1-től IX. hó 30-ig) és a kukorica termésátlagának összefüggése az 1920—1967. években



— Kiegyenlítő tényező növénytermelésünk szerkezetének sokoldalúsága is. Miután az egyes növények, illetve növénycsoportok termésére egy-egy adott esztendő csapadék és klimatikus viszonyainak hatása eltérő, ez a sokoldalúság önmagában is bizonyos kiegyenlítő hatást vált ki. Az elmúlt 30 esztendőben szántóföldi növénytermelésünk egyoldalúsága (a kalászosok nagy aránya) csökkent is és az utolsó 10 esztendőben számottevően nőtt a szőlők és gyümölcsösök területe, jórészt olyan homoktalajokon, amelyeken a szántóföldi kultúrák különösen érzékenyen reagálnak az időjárásra.

Adott természeti viszonyaink mellett a vállalati jövedelembiztonság érdekei is általában a növénytermelés egyoldalú vagy túlzott szakosítása ellen szólnak, habár — különösen a kertészeti kultúráknál és egyes ipari növényeknél — indokolt, és folyamatban is van a további ésszerű üzemi specializáció, a termelés koncentrációja. Emellett az állami gazdaságok és a termelőszövetkezetek zömében — jelenlegi méreteik mellett — kialakulóban vannak a növénytermelés üzemen belüli szakosításának azok a formái, ahol a viszonylag sokoldalú vállalati termelési profil összeegyeztethető a modern gépi és természetstechnika gazdaságos alkalmazása által megkívánt termőterületi méretekkel.

Az állattenyésztés (a mezőgazdaságon belüli „feldolgozó” ágazat) valamivel gyorsabb ütemben nő, mint a növénytermelés és a növekedés ingadozása is kisebb. Az évi átlagos növekedés 1938 és 1967 között 1,8, 1950 és 1967 között 2,3, 1960 és 1967 között 3,4% volt. Az állattenyésztés ciklusai takarmányhelyzetünkben törvényszerűen, de bizonyos időbeli eltolódással követik a takarmánytermelés ingadozásait, tehát nem ugyanabban az évben jelentkeznek. Az állattenyésztési ágazatok termelésének kiegyenlítődése irányában hat a nagyüzemi termelés arányának növekedése, valamint a takarmánytermelés ingadozásának, jórészt import útján biztosított, részleges ellensúlyozása. (Az utóbbi probléma nagy jelentősége miatt bővebb kifejtést érdemelne. Ez azonban e cikk kereteit meghaladja.)

A mezőgazdaság ártermelésének a termelésnél nagyobb ütemű növekedése, valamint a feldolgozottsági fok erőteljes emelkedése miatt az élelmiszeripar fejlődése gyorsabb és egyenletesebb, mint a mezőgazdaságé. Ez kiegyenlítőleg hat az egész élelmiszer-gazdaság növekedésére. Az elmúlt évek tapasztalatai szerint csökken a ciklusosság az élelmiszeripar termelésében. Egyes iparágak évi termelése természetesen függ a nyersanyagbázis, főleg a növénytermelés ingadozásától és a kiemelkedő jó termések feldolgozásához szükséges tartalékkapacitások mértékétől. A termelés értékét azonban a feldolgozottsági fok, a transzformáció hatékonyságának növekedése, a nyersanyagimport, illetve a készletek változása is befolyásolja, s a termésingadozás hatása itt is fázistolódással jelentkezik.

Az élelmiszer-gazdaság helye a népgazdaságban

Az élelmiszer-gazdaság népgazdasági szerepét és jelentőségét a lakosság fogyasztásában és a külkereskedelemben elfoglalt helye szabja meg; ez pedig nem csökken, hanem növekszik, jóllehet a társadalmi

termék és a nemzeti jövedelem termelésében elfoglalt részaránya csökken.

A lakosság fogyasztásának csaknem fele élelmiszer és élvezeti cikk. 1966-ban ennek 93⁰/₀-a (élelmiszereknél 94⁰/₀-a, élvezeti cikkeknel 90⁰/₀-a) volt hazai eredetű. Az élelmiszerek és élvezeti cikkek százalékos részesedése az összes fogyasztásból — folyó áron számítva — 1938-ban 51,0, 1955-ben 56,1 és 1966-ban 49,6⁰/₀ volt. Ezen belül az élelmiszer-fogyasztásé 42,3, 46,3, illetve 37,0⁰/₀, az élvezeti cikkeké pedig 8,7, 9,8, illetve 12,6⁰/₀.

A lakosság fogyasztásában képviselt arány az 50-es évek közepe óta lassan csökken, annak ellenére, hogy az élelmiszer-fogyasztás volumene folyamatosan — 1950—1966 között évi átlagban 3,9⁰/₀-kal — növekszik. Az elfogyasztott élelmiszerek értéke 1966-ban változatlan áron 74⁰/₀-kal volt nagyobb, mint 1938-ban, illetve 77⁰/₀-kal haladta meg az 1950. évit.

Hazai és nemzetközi tendencia az élelmiszer-fogyasztás szerkezeti átalakulása, továbbá az élelmiszerek feldolgozottsági fokának növekedése. Ennek főbb okai a következők:

— a kalóriefogyasztás növekedésének lassulása, majd stagnálása, esetenként lassú csökkenése mellett az élelmiszer-fogyasztás belső szerkezete — elsősorban a cereáliák rovására — a fehérjében, illetve vitaminokban gazdagabb, biológiailag értékesebb táplálékok és azok változatosabb összetétele, valamint az élvezeti cikkek fogyasztása felé tolódik el;

— folyamatosan növekszik a feldolgozottan forgalomba kerülő élelmiszerek aránya. Mind a frissen fogyasztásra kerülő, mind a feldolgozott élelmiszereknél nő a csomagoltság és a feldolgozottság foka.

Mindkét folyamatban jelentős szerepe van a reáljövedelmek növekedésének, a mezőgazdasági lakosság csökkenésének, a városiasodásnak és a falusi életkörülmények változásának.

A hazai élelmiszer-fogyasztás elemzése is a fogyasztás összetételének változását mutatja.

2. sz. táblázat

Megnevezés	Az egy főre jutó évi fogyasztás kg-ban		Megnevezés	Az egy főre jutó évi fogyasztás kg-ban	
	1934—38	1961—65		1934—38	1961—65
Cukor	11	29	Zsiradék	17	24
Tojás	5	9	Tej, tejtermékek	102	101
Zöldség	50	80	Cereáliák	147	136
Hús, hal	34	52	Burgonya	130	91
Gyümölcs	45	63			

Növekszik az állati eredetű fehérje, valamint a zöldség és a gyümölcs fogyasztása. Az egy főre jutó napi élelmiszer-fogyasztás kalóriaértéke az 1934—38. évi 2805-ről 1966-ig 3097-re, összes fehérjetartalma 90,6 grammról 95,6 grammra, az állati eredetű fehérje fogyasztása 28,6 grammról 38,3 grammra nőtt. A fontosabb élelmiszerek egy főre jutó

fogyasztása cukorból, tojásból, zöldségből, húsból, gyümölcsből és zsira-
dékból lett magasabb.

Az élelmiszerek kiskereskedelmi (bolti és vendéglátóipari) forgalma jóval gyorsabban emelkedik, mint a lakosság élelmiszer-fogyasztása. 1960 és 1966 között az élelmiszer-fogyasztás 12,2 százalékkal, a bolti eladás 31,7 százalékkal, a vendéglátóipar forgalma 48,7 százalékkal nőtt.

Az élelmiszer-fogyasztásban növekszik az iparilag feldolgozott termékek aránya és ezek feldolgozottsági foka. Az egy főre jutó élelmiszer-fogyasztás évi átlagos növekedésén belül 1955 és 1960 között az élelmiszer-alapanyagok évi átlagos fogyasztása 2,6%-kal, az élelmiszer-továbbfeldolgozás értéke évi 6,7%-kal nőtt. Ezt követően az 1960 és 1966 közötti időszakban az alapanyagok fogyasztásának az évi átlagos növekedése 0,8%-ra csökkent, míg a továbbfeldolgozása 7,0%-ra nőtt.*

A magasabb feldolgozottsági fok a táplálkozási kultúra fejlődésének velejárója, de emellett más módon meg nem oldható társadalmi igények kielégítését, főleg a nők háztartási munkájának könnyítését is szolgálja. A legmagasabb életszínvonalú országokban (például az USA-ban) az élelmiszer-fogyasztás értéknövelő tényezője már túlnyomóan a feldolgozottság és csomagoltság kérdése.

Az élelmiszer-kivitel összetétele ugyancsak a feldolgozott termékek javára tolódik el. Ezek aránya — Fazekas Béla: „Mezőgazdaságunk a felszabadulás után” című könyvében közölt adatok szerint — 1938-ban 34%, 1966-ban viszont már 69% volt.

Azzal kell tehát számolni, hogy minden egységnyi mezőgazdasági terméknövekmény növekvő arányú feldolgozókapacitást és — a csomagoláshoz — növekvő kapcsolódó ipari kapacitást igényel.

Az élelmiszerexport 1960-tól érte el tartósan az 1938-as színvonalat és azóta gyorsan növekszik. 1960-ban az 1938. évinek 103, 1966-ban már 175%-a volt. 1938-ban 60%-kal részesedett az egész népgazdaság exportjából, részesedése azóta jelentősen csökkent. Az utóbbi években azonban a csökkenési tendencia megállt, sőt az élelmiszerek részesedése az összes kivitelből némileg nőtt: az Ágazati Kapcsolatok Mérlegének folyó árakon számított adatai szerint a népgazdaság exportjának 1959-ben 26, 1964-ben 22, 1966-ban 25%-át adta.

— Az élelmiszer-gazdaság termékeinek növekvő hányadát exportáljuk. Az export aránya a mezőgazdaság végső felhasználásra adott termékeiből 1959-ben 15,0%, 1966-ban 17,2%; az élelmiszeripar végső felhasználásra adott termékeiből 1959-ben 18,1, 1966-ban 23,0% volt. Az élelmiszer-gazdaság egészére a megfelelő számok: 16,5, illetve 20,5%.

Az élelmiszer-gazdaságnak mint aktív devizatermelő ágazatnak — a mi viszonyaink között — meghatározó szerepe van a tőkés fizetési mérleg egyensúlya szempontjából. Az élelmiszer-gazdaság export—import egyenlegének alakulásáról relációnként, millió dFt-ban a 3. sz. táblázat adatai tanúskodnak.

A mezőgazdasági és élelmiszeripari kivitel összetétele erősen átalakult, a növekedés nagy része — 1960 és 1966 között kereken fele — a kertészeti termékek kivitelének növekedéséből adódik. A tőkésorszá-

* Forrás: „Az élelmiszer-fogyasztás fejlődése és helyzete Magyarországon.” című tanulmány, amelyet Zala Ferenc vezetésével egy munkacsoport készített.

3. sz. táblázat

Országok	1960	1967
Fejlett tőkésországok ...	+824	+1395
Fejlődő országok	— 8	— 322
Szocialista országok	+495	+1709
	+1311	+2782

Forrás: „A mezőgazdasági és az élelmiszeripari termékek külkereskedelmi forgalmával kapcsolatos tendenciák” című tanulmány, amelyet Ujhelyi Tamás vezetésével egy munkacsoport készített.

gokba irányuló exportban az élő állatok és állati termékek, a szocialista exportban a kertészeti termékek viszik a vezető szerepet. A Gazdaságkutató Intézet: „Az állattenyésztésünk fejlesztése” című tanulmányában közölt adatok szerint 1967-ben a tőkésexport 67⁰/₀-át a vágóállatok és állati termékek, 15⁰/₀-át a nyers és feldolgozott zöldség- és gyümölcsfélék tették ki. A szocialista exportban viszont a nyers és feldolgozott zöldség, gyümölcs aránya 48⁰/₀, a vágóállatoké és állati termékeké pedig 28⁰/₀ volt.

A hazai termelés, valamint piacaink jelenlegi és várható helyzetének elemzése arra mutat, hogy a legújabb közös piaci rendtartások életbeléptetése, valamint a fokozódó verseny ellenére van mód élelmiszerexportunk és áruforgalmi egyenlegünk növelésére a fejlett tőkésországokba. E lehetőség alapja, hogy mezőgazdasági és élelmiszeripari termékeink többsége minőségileg — ha nincs is előnyben —, de semmiképpen sincs hátrányban versenytársainkkal szemben. Versenyképességünk megtartása és fokozása végett nagyobb erőfeszítéseket kell azonban tenni, perspektívában is legfontosabb exporttermékeink termelésének fejlesztésére, emellett a termelésünk sokoldalúsága és viszonylag bőségesebb munkaerő-ellátottsága által nyújtott lehetőségek fokozottabb kihasználására. Jobban kell ezek szolgálatába állítani a mezőgazdaságot, az élelmiszeripart és az élelmiszerek forgalmát kiszolgáló, kapcsolódó iparágak termelésének fejlesztését, valamint az egyes tőkés nagyvállalatokkal való komplex termelési, feldolgozási, csomagolási és értékesítési kooperációs lehetőségeket.

A szocialista piacok közül a Szovjetunióban, NDK-ban, Csehszlovákiában növekszik a friss és feldolgozott kertészeti termékek, baromfi, húsipari termékek elhelyezési lehetősége. A legutóbbi időszak tendenciáinak elemzése azt mutatja, hogy ezekben az országokban — minőségi, választéki, csomagolási igényeik kielégítése esetén — a mezőgazdasági termékek iránti igény, egyes nyersanyagok és könnyűipari fogyasztási cikkek mellett sorrendben egyre határozottabban megelőzi a feldolgozó ipar más termékei iránti igényeket.

Az élelmiszer-gazdasági export népgazdasági jelentőségének megítélését befolyásolja ugyan, de alapvetően nem változtatja egyes ágainak jelenlegi szubvencióigényessége. Az eddigi vizsgálatok alapján valószínűsíthető, hogy némely mezőgazdasági és élelmiszeripari termékeknél, termékcsoportoknál van mód — a termelés, a feldolgozás és a forgalmazás hatékonyságának, versenyképességének, a minőségnek és a válasz-

téknak a javítása révén — a fajlagos szubvencióigényesség csökkentésére. *Nemzetközi tendencia azonban, hogy a mezőgazdasági termékek jelentős részének belföldi termelői ára — nyílt vagy burkolt formában — a fejlett tőkésországok és a szocialista országok többségében fokozatosan elszakad a világgiazi áráktól.* E termékek exportja növekvő mértékben részesül támogatásban és Magyarország a mezőgazdaság és a feldolgozó ipar számos belső tartalékának fokozatosan javuló kiaknázása mellett sem tud ez elől a „verseny” elől kitérni.

Az egyes népgazdasági ágak jelentőségét a társadalmi termék és a nemzeti jövedelem termelésében elfoglalt részarányával szokták jellemezni. Az élelmiszer-gazdaság termelésének növekedési üteme kisebb, mint az összes társadalmi terméké, ezért abban való részesedése csökken.

4. sz. táblázat

Magnevezés	Az élelmiszer-gazdaság részesedése a népgazdaság termelésében 1959. évi áron		
	1950	1960	1967
A társadalmi termékből . .	43	29	25
A nemzeti jövedelemből .	46	30	23

KSH adatok.

Az élelmiszer-gazdaság, különösen a mezőgazdaság anyagfelhasználása gyorsabban növekszik, mint a termelés, ezért az itt létrehozott nemzeti jövedelem tömege még lassabban emelkedik, részesedése az ország nemzeti jövedelméből gyorsabban csökken.

Az élelmiszer-gazdaság lassúbb növekedése elsősorban az annak alapját képező mezőgazdasági termelés lassúbb növekedéséből ered. Az élelmiszeripar 1958 óta nagyjából az egész ipar átlagának megfelelő ütemben nő.

5. sz. táblázat

Magnevezés	Társadalmi termék termelése			
	1950	1955	1960	1967
Élelmiszer-gazdaság	100	130	143	189
Ebből: Mezőgazdaság	100	118	120	142
Élelmiszeripar	100	159	198	303
	Nemzetijövedelem-termelés 1959. évi áron			
Élelmiszer-gazdaság	100	118	117	124
Ebből: Mezőgazdaság	100	113	100	95
Élelmiszeripar	100	135	187	249

KSH adatok.

A mezőgazdaság részesedésének csökkenése a társadalmi termékből és a nemzeti jövedelemből egyértelmű tendencia minden iparosodó országban. Megfelelő adatok híján nem ítéhető meg ugyanilyen egyértelműen, de valószínűsíthető az is, hogy a nemzeti jövedelemnek a társadalmi termékénél lényegesen lassúbb növekedési üteme a mezőgazdaságban tartós tendencia.

A mezőgazdaság fejlődésének és valóságos helyzetének bemutatására a nemzeti jövedelem-termelés mutatója — főként a jelen időszakban — kevésbé alkalmas, mert a mezőgazdaságból eltávozott munkaerő, a mezőgazdasági terület csökkenése és a kollektivizálás hatásaként a termelésből kieső kisüzemi termelőeszközök helyettesítése csak a termelőeszközök növekvő felhasználásával pótolható, ami a termelés növekedésénél nagyobb ütemben növeli a mezőgazdaság anyagfelhasználási, amortizációs költségeit.

E jelenségek hatásának nagyságrendi megítélésére alkalmas (ha az alkalmazott számítási módszerek egy részét illetően folyik is még vita) számítások szerint 1958—1965 között a mezőgazdasági állóeszközök bruttó értékének növekedéséből mintegy 88% a földterület pótlását, a munkaerő pótlását és az átszervezés miatti állóeszközök cseréjét szolgálta; megjegyezve, hogy persze a fejlettebb technika bevitele az egyszerű pótlás mellett termelésnövelő hatású is volt.

6. sz. táblázat

Megnevezés	1949—1957	1958—1965	1949—1965
	évek közötti változás (milliárd Ft)		
Állóeszközök bruttó értékének növekedése	38	49	87
Ebből: földterület pótlására	1	3	4
munkaerő pótlására	4	23	27
átszervezés miatti állóeszköz-csere	—	18	18
Új kapacitások létrehozására maradt	33	.5	38

Forrás: Berend Iván—Csendes Béla: „A mezőgazdaság termelési alapigényességének (eszközigényességének) alakulása” című tanulmány.

Tárgyilagosabb, a valóságos folyamatokat hívebben tükröző képet mutat a mezőgazdaság fejlődéséről, ha az egy főre, illetve területegységre jutó termelés és nemzeti jövedelem alakulását vizsgáljuk. Az egy keresőre jutó bruttó termelés indexe, 1950-hez képest, 1955-ben 129, 1965-ben 214 volt. Kisebbségi arányban, de szintén jelentősen növekedett az egy keresőre jutó nettó termelés, amelynek indexe, 1950-hez képest, 1955-ben 124, 1965-ben 148 volt. Egy katasztrális hold mezőgazdasági területre 1955-ben az 1950. évinek 120, 1965-ben 157%-át kitevő bruttó termelési érték; 115, illetve 114%-át kitevő nettó termelési érték jutott.

A felsorolt tényezők hatása továbbra is érvényesül: A földterület — habár lényegesen lassabban — tovább csökken; a munkaerő lassabban ugyan, de fogy; a kisüzemi termelőeszközök lecserélése, főleg néhány erősen beruházásigényes ágazatban: a szarvasmarha-tenyésztésben, valamint a szőlő- és gyümölcsstermesztésben tovább folyik. E pótlások, illetve helyettesítések továbbra is a termelőeszközök felhasználásának növelését igénylik.

Végül — de semmiképpen sem utolsó sorban — erősen torzítja a mezőgazdaság részesedésének megítélését az árrendszer. A ráfordítás-arányos árakkal készített számítások egészen más képet mutatnak. Míg a mezőgazdaságban létrehozott nemzeti jövedelem indexe, az 1938. évi-hez képest, 1967-ben — 1959. évi változatlan árakon számítva — 95, ugyanez társadalmi ráfordításokkal arányos árakon — a Központi Statisztikai Hivatal számításai szerint — 108.

A mezőgazdasági termelés fejlesztésének ipari háttere

Tartósnak tekinthető tendencia — ami a fejlett mezőgazdaságot világméretekben jellemzi —, hogy a mezőgazdaságban felhasznált termelőeszközök mennyisége és összetétele válik egyre inkább a termelés növekedését meghatározó tényezővé. Az ipari eredetű anyagok felhasználásának aránya az egész anyagfelhasználáshoz viszonyítva a mezőgazdaságban 1959—1965 között — a keveréktakarmányok nélkül — 19⁰/₀-ról 30⁰/₀-ra nőtt.

A növénytermesztés tápanyagellátásának növekedése szinte kizárólag a műtrágya felhasználásából, a mezőgazdaságban felhasznált vonóerő növekedése pedig a gépi vonóerő növekedéséből, tehát mindkettő ipari forrásból származik. A talaj tápanyagellátására 1965-ben 215 000 tonnával több hatóanyag jutott, mint 1959-ben. Ebből 185 000 tonnát a műtrágya adott. A vonóerő-kapacitás viszont 1965-ben 38 000 traktoregységgel haladta meg az 1959. évit. Ez a gépi vonóerő növekedésének 70 000 traktoregységnyi és az állati vonóerő 32 000 traktoregységnyi csökkenésének egyenlege.*

A magyar mezőgazdaság termelőeszköz-szükséglete lökészerűen 1959-től kezdve nőtt meg. Ezt jelzi a beruházások, ezen belül a gépbeszerzés értékének változása. A mezőgazdaságba folyó áron, a KSH adatai szerint 1957-ben 1,3, 1959-ben 5,8, 1960-ban 7,8, 1964-ben 9,6, 1967-ben 8,4 milliárd forintot ruháztak be. Ebből a gépberuházások értéke 1957-ben 0,3, 1959-ben 2,4, 1960-ban 3,9, 1964-ben 4,1, 1967-ben 2,4 milliárd Ft volt.

Ehhez megfelelő ipari háttérrel az ország sem akkor, sem most nem rendelkezik. Ezt érzékelteti az import jelentős aránya. Az import az egész élelmiszer-gazdasági felhasználás százalékában a gépipari termékeknél 1960-ban és 1966-ban egyaránt 46⁰/₀-ot, a vegyi- és gumiipari termékeknél 1960-ban 19, 1966-ban 21⁰/₀-ot tett ki. Az utóbbi termékcsoporton belül jelentősen megnövekedett az import, különösen a tőkésimport aránya a növényvédőszer felhasználásában. Az Országos Tervhivatalban készült számítások szerint a növényvédőszer-felhasználásban az import aránya az 1960. évi 22⁰/₀-ról 1966-ban 48⁰/₀-ra, ugyanezen idő alatt a tőkésimport aránya ezen belül 8⁰/₀-ról 38⁰/₀-ra nőtt. Tervszerű — ha nem is kielégítő ütemű — fejlődés azóta is csak a műtrágyagyártásban tapasztalható.

A nagyüzemi mezőgazdaság fejlesztési tapasztalatának hiánya, az ipar felé jelzett igények bizonytalansága mellett az ipari háttér hiányából adódik, hogy nem volt meg a mezőgazdaság termelőeszköz-ellátásának tervszerű komplex fejlesztési lehetősége.

Minél nagyobb mértékben függ a mezőgazdasági termelés növekedése a mezőgazdaságban felhasznált ipari eredetű termelőeszközök mennyiségének, minőségének és választékának bővülésétől, annál állandóbb, biztosabb és növekvő piacává is válik egy sor iparág. *Ennek a ténynek tudatos felismeréséig és kihasználásáig iparpolitikánk eddig általában nem jutott el. Pedig a nemzetközi tapasztalatok azt mutatják, hogy:*

* Forrás: „A műszaki fejlődés tendenciái a mezőgazdaság gépesítése, kemizálása és a mezőgazdasági építkezések terén.” című tanulmány, amelyet Gergely István irányításával a Lada Lajos vezette munkacsoport készített.

— a növénytermelésben a növekmény eléréséhez — a mezőgazdasági anyagfelhasználás hatékonyságának javulása mellett is — növekvő mennyiségű ipari termék szükséges,

— a műszaki fejlesztés kezdeményezője és aktív hordozója a mezőgazdaságban a termelőeszközöket gyártó ipar, amely ezáltal saját piacának bővítési lehetőségeit is keresi; továbbá a mezőgazdasági termékeket feldolgozó ipar mint a fogyasztók növekvő és változó minőségi igényeinek közvetítője a mezőgazdasághoz.

Iparpolitikánkban és — figyelembe véve az ország méreteiből adódó korlátokat — nemzetközi együttműködési politikánkban, főként a KGST-országokkal való együttműködésben, le kell vonnunk ebből a megfelelő következtetéseket. Figyelembe véve a hazai fogyasztói igények változási tendenciáit, valamint az élelmiszer-gazdasági termékek jelentős részének potenciálisan nagyobb versenyképességét a nemzetközi piacon, *indokolt lényegesen nagyobb figyelmet fordítani az egész élelmiszer-gazdasági ipari háttérnek megteremtésére.*

Célszerű a továbbiakban az élelmiszer-gazdaság fejlődésének vizsgálatát a mezőgazdaság és az élelmiszeripar keretein túl a teljes *agrokomplexum*, tehát a mezőgazdasági termelést megalapozó iparágak és a mezőgazdaság, az élelmiszeripar, az élelmiszer-forgalom, valamint az élelmiszeripart és az élelmiszer-forgalmat kiszolgáló kapcsolódó iparágak együttes vizsgálatára kiterjeszteni.

A mezőgazdaság ár- és pénzügyi viszonyainak alakulása

Az ötvenes évek elejének gazdaságpolitikája, a többi szocialista országhoz hasonlóan, az erőltetett ütemű iparfejlesztéshez szükséges erőforrások egy részét a mezőgazdaságból vonta el. Ez a helyzet nálunk 1957-től folyamatosan változott. Azóta megfigyelhető tendencia — viszonylag stabil élelmiszer-fogyasztói árszínvonal mellett — a mezőgazdasági termelői árszínvonal növekedése. A mezőgazdasági termelői árszínvonal 1958 és 1961 között 4,1%-kal, 1961 és 1965 között 7,5%-kal, 1965 és 1966 között 10,4%-kal, 1966 és 1968 között — várhatóan — 8,3%-kal emelkedett.

A fejlett tőkésországok és a KGST-országok zömében a termelői árszínvonal alakulásában ugyancsak emelkedő tendencia észlelhető. 1965-ben a mezőgazdasági termelői árindex — 1958-hoz képest — a FAO adatai szerint Ausztriában 118, Franciaországban 121, Olaszországban 116, Hollandiában 121 volt. A szocialista országok mezőgazdasági termelői árszínvonalának alakulását bemutató átfogó adatokkal nem rendelkezünk, de az egyes cikkek, különösen a vágóállatok, állati termékek árának nagymértékű emelésére hozott többszöri intézkedések közismertek.

Az is megfigyelhető, hogy a mezőgazdasági termelés — a mienkhez hasonlóan — a fejlett tőkésországok és a szocialista országok többségében, különböző mértékben és módon, közvetlenül vagy a termelőeszközök beszerzési árán keresztül támogatásban részesül. Az élelmiszerek fogyasztói árát is sok helyen költségvetési hozzájárulással szabályozzák. Ennek főbb, jórészt közös okai:

— az eltávozott munkaerő és a csökkenő mezőgazdasági belső energiaforrások pótlásából származó költségnövekedés ellensúlyozása, valamint a mezőgazdaság technikai forradalmának megfelelő modernizálásához szükséges felhalmozás biztosítása,

— megfelelő személyijövedelem-arányok kialakításával a mezőgazdaság számára szükséges munkaerő megtartása,

— az élelmiszer-fogyasztói árak viszonylagos stabilitásához és viszonylag alacsony szinten tartásához fűződő érdekek.

Az utóbbit mutatja, hogy míg a hazai mezőgazdasági termelői árszínvonal indexe 1966-ban — 1958-hoz viszonyítva — 128,2 volt, az élelmiszer-fogyasztói áraké 105,7%. 1968-ban pedig a mezőgazdasági termelői árszínvonal 1966-hoz képest, mintegy 8,3%-os növekedése 1,0%-os élelmiszer-fogyasztói árszínvonal csökkenés mellett következett be (az idénycikkek árváltozása egyikben sincs figyelembe véve).

A termelői árszínvonal 1966-ban és 1968-ban végrehajtott növelése csökkentette, de nem szüntette meg a mezőgazdasági és az ipari termelői árszínvonal közti különbséget. A különböző formában nyújtott költségvetési juttatásokkal együtt — figyelembe véve más pénzügyi intézkedéseket is (például a termelőszövetkezeti hitelrendezést) — a termelői árszínvonal emelése a gazdaságirányítási reform irányelveire vonatkozó határozatnak megfelelően: elsősorban a mezőgazdasági nagyüzemek önálló vállalati gazdálkodási feltételeinek megteremtését, emellett a parasztság személyi jövedelmének a bérből és fizetésből élőkéhez való közelítését segítette elő.

Az üzemek pénzügyi helyzetének javulását bizonyítja, hogy a Mezőgazdasági és Élelmiszerügyi Minisztérium adatai szerint a saját forrás részaránya a termelőszövetkezeti vagyoni évi növekményében az 1960. évi 53,6%-kal és az 1966. évi 76,0%-kal szemben 1967-ben már 81,7%-ot ért el. Emellett a másik cél: a jövedelmek közelítése is megvalósult.

A hazai és nemzetközi tapasztalatokra támaszkodva a mezőgazdaság és az élelmiszeripar távlati fejlesztésével foglalkozó bizottság tagjainak többsége és a magam véleménye szerint az ár- és pénzügyi politikának a termeléspolitikai célokkal való összhangját, a megfelelő élelmiszer-fogyasztói árpolitikát, az indokolt kereseti arányokat és a vállalati gazdálkodás megfelelő feltételeinek a biztosítását feltehetően a jövőben sem lehet a mezőgazdasági és ipari árak paritásának megteremtésével megoldani. A különböző címeken nyújtott költségvetési juttatások rendszere ezért — ha változó formában is — továbbra is megmarad. Egyes vélemények szerint viszont célszerűbb az árparitás megvalósítására törekedni.

Ez még további mélyebb elemzést kíván, mert nem tudjuk még világosan megítélni, hogy a mezőgazdasági és az ipari árak — sokféle költségvetési beavatkozással — kialakított jelenlegi aránya hogyan hat a műszaki fejlesztésre, továbbá mennyire ösztönöz az eszközfelhasználás hatékonyságának javítására. Nem deformálja-e a vállalati vezetés gondolkodását, hogy a vállalati szinten jelentkező jövedelmezőség nem mindig tükrözi a népgazdasági hatékonyságot.

Abban azonban egységes a vélemény, hogy a parasztság helyzetének megítélése szempontjából mint objektív közgazdasági kategóriát, első-

sorban a jövedelemparitás kérdését kell megfelelő történelmi szemlélettel vizsgálni. Nem szabad azonban megfeledkezni arról, hogy emellett igen jelentős — és a végbemenő generációváltás során még inkább előtérbe kerül — a paraszti életkörülmények változása iránti igény.

A termelői árszínvonal növelésével végrehajtott árarányváltozások a belső ellátás és a tőkésexport szempontjából legfontosabb termékek javára módosultak. Az 1966. és 1968. évi, összesen 17%-os áremelésből — az Országos Anyag és Árhivatal adatai szerint — a növénytermelésnek 14,4%-os, ezen belül: a kenyérgabonának 30%-os, a takarmánygabonának 30—40%-os, a rizsnek 59%-os, az állattenyésztésnek 19,4%-os, ezen belül: a vágómarhának 33%-os, a tejnek 16%-os, a sertésnek 20,8%-os, a vágójuhoknak 24,5%-os, a csirkének 4,0%-os áremelés jutott. (A központi készletből értékesített takarmányok eladási ára ugyanezen időszakban 48%-kal lett magasabb.)

Hasonló irányú eltolódást mutat a beruházásokhoz nyújtott költségvetési hozzájárulás belső arányaiban végrehajtott változások egy része is; elsősorban a szarvasmarha- és a sertésenyésztési beruházásokhoz nyújtott nagyobb, kb. 70%-os költségvetési hozzájárulás.

A termelők az árarányok, illetve jövedelmezőségi arányok változására túlnyomórészt a várakozásnak megfelelően reagálnak. A termelői érdekeltség általános növekedése mellett ez járult hozzá például a kenyérgabona-kérdés megoldásához is. A viszonylag jelentős áremelés ellenére sem tekinthető még rendezettnek legfontosabb tőkésdeviza-termelő ágazatunk: a szarvasmarha-tenyésztés jövedelmezősége.

A mezőgazdaság munkaerőhelyzete

A mezőgazdaságban foglalkoztatottak számának csökkenése, valamint a foglalkoztatottak átlagos életkorának növekedése tendenciájában azonos nálunk, mint az iparosodó országokban. Itt azonban a foglalkoztatottak számának csökkenése zömmel viszonylag rövid idő alatt következett be.

A mezőgazdasági keresők létszámának megítélésével kapcsolatban meg kell jegyezni, hogy az aktív keresők arányát kimutató statisztika nem mutatja teljeskörűen a mezőgazdasági munkában részt vevő családtagok, valamint a járadékosok és a nyugdíjasok számát; másfelől azt sem, hogy a mezőgazdaságban a keresők által átlagosan egy év alatt ledolgozható munkaidő lényegesen kisebb, mint egyebütt.

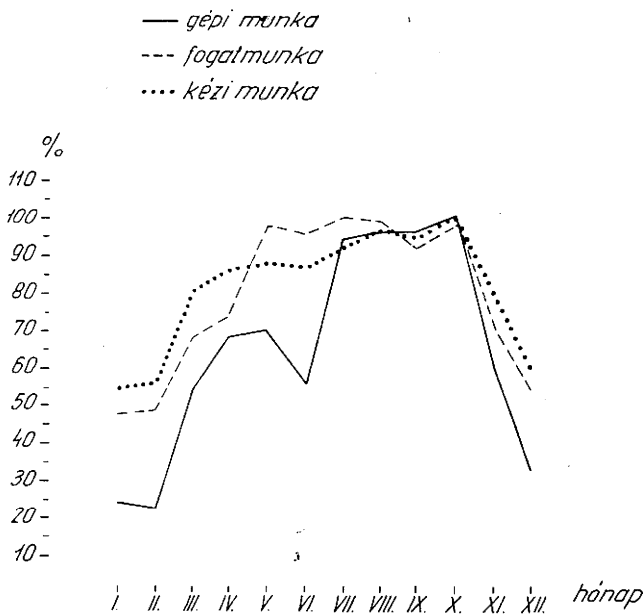
A mezőgazdaság munkaerőhelyzetének egyik legfőbb jellemvonása: alacsony a modern technika iránt fogékony, azt gyorsan elsajátítani képes, fiatal, főleg férfitdolgozók aránya. Emellett egészen a legutóbbi időkig ezekből a korosztályokból, főként a kiképzett traktoristákból, nagy az elvándorlás. Az 1957 és 1967 között kiképzett 160 000 traktoristából kerekén 90 000 hagyta el a mezőgazdaságot.

A szocialista nagyüzemek kialakulása és a technika behatolása a mezőgazdaságba gyökeresen megváltoztatta a mezőgazdasági munka jellegét: A családi munkaszervezeten alapuló régi paraszti munkát felváltotta a fokozatosan specializálódó nagyüzemi munkamegosztás. Kialakulnak a mezőgazdasági üzemekben a szakmunka, a betanított munka

és a segédmunka különböző típusai. A régi értelemben vett paraszti munka túlnyomóan már csak a háztáji gazdaságokra (valamint az úgynevezett családi művelésnél) jellemző.

A mezőgazdasági munkaerő helyzetének — az összetételből adódó problémák mellett — legnagyobb ellentmondása, hogy egyidejűleg küzd az év egy bizonyos időszakában munkaerőhiánnyal, másik részében foglalkoztatási nehézségekkel.

A magyar mezőgazdaság szerkezete és jelenlegi gépesítettsége mellett a mezőgazdaság kézimunka- és vonóerőigényének éven belüli alakulását — 334 termelőszövetkezet 1966. évi reprezentatív adatai alapján — a következő grafikon szemlélteti.



Az őszi munkacsúcs a valóságban ennél lényegesen nagyobb, mert a grafikon nem mutatja, hogy ugyanerre az időszakra esik például a háztáji kukorica és a háztáji szőlő betakarítása is.

A fejlődés tendenciája — a szőlő- és gyümölcsstelepitések termőfordulása, valamint a kukorica vetésterületének valószínű növekedése miatt — az őszi munkacsúcs további fokozódása.

A mezőgazdasági üzemek feldolgozó tevékenysége — az elemzés szerint — számottevően nem enyhíti a foglalkoztatottsági gondokat, mert azok időpontja egybeesik a munkacsúcsokkal. Ennek ellenére célszerű és helyes az elsődleges feldolgozó tevékenység helyi fejlesztése, mert így annak munkaerőigénye decentralizáltabban jelentkezik, gyorsítja a feldolgozást, ezzel csökkenti a mennyiségi és a minőségi veszteségeket.

A mezőgazdasági munkában viszonylag rövid ideig hasznosítható — nagyobbrészt női — munkaerő foglalkoztatás iránti igénye nő. Ezt a

tendenciát erősítik az új mezőgazdasági nyugdíjrendelkezések. Foglalkoztatásuk a mezőgazdaságon és az élelmiszeriparon belül nem oldható meg. *Emiatt — továbbá többek között össznépgazdasági értelemben vett munkaerő-gazdálkodási megfontolások és beruházások megtakarítása miatt — indokolt az ipari bedolgozó és más melléküzemi tevékenység ésszerű fejlesztési lehetőségének keresése és kihasználása.*

Felmerült, hogy — mivel az 1970-es évek második feléig a népgazdaság várható munkaerőhelyzete miatt a mezőgazdaságból történő munkaerő-eláramlás előreláthatóan lassul — nem lehet-e ezt a munkaerőt a műszaki fejlesztés lassítása árán, részben helyette, a mezőgazdaságban hasznosan foglalkoztatni?

A vizsgálataink egyértelműen azt mutatták, hogy nem, mert *jóformán nincs a műszaki fejlesztésnek olyan eleme — a gépesítés és a gyomirtó vegyszerek használata terén sem —, amelyek kizárólag munkaerőt pótolna és ne eredményezné egyben a veszteség csökkenését, illetve közvetlen vagy közvetett terménynövekedést.* Például a kukorica őszi betakarítási munkáinak technológiai elmaradottsága, nem kielégítő gépesítettsége — főleg a munkák elhúzódása — következtében, a Mezőgazdasági Gépkísérleti Intézet üzemi adatokon alapuló számításai szerint, a betakarítás vesztesége hagyományos kézi betakarítás esetében 9—13%, géppel végzett csőtörésnél 6—9%, morzsolásos csőbetakarítás és mesterseges szárításnál 5%. 1 kh kukorica betakarításának élő- és holtmunkaköltsége az első esetben 824 Ft, a másodikban 718 Ft, a harmadikban 536 Ft.

A betakarítási veszteségek több kézimunkaerő bevonásával azért sem küszöbölhetők ki, mert a munkaerő hiánya az őszi munkacsúciban, számos helyen már ma is csak társadalmi munkaerő mozgósításával oldható meg. Mindez inkább sürgeti, mint lassítja a műszaki fejlesztést.

Nem lehetséges a termelési szerkezet olyan változtatása sem, amelyik úgy csökkentené az őszi munkacsúcsot, hogy az ne járjon az egész mezőgazdasági termelés csökkenésével.

Van tehát bizonyos ellentmondás: a mezőgazdaságot átmenetileg egyidejűleg terheli a műszaki fejlesztés költsége és a — legalábbis az év egy részében — mezőgazdasági tevékenységgel le nem köthető és más népgazdasági ágba át nem csoportosítható munkaerő foglalkoztatásának gondja.

A mezőgazdasági termelés időszakosságától függő élelmiszeripari ágak egy részében, főként a tartósító iparokban a munkaerőigény éven belüli ingadozása csökkenő. A konzerviparban 1950-ben a maximális létszám 7200, a minimális 3300 volt. Az előbbi az éves átlagléttség 155, az utóbbi 68%-át tette ki. 1967-ben viszont a maximumként foglalkoztatott 29 100 fő az éves átlag 129%-a, a minimális létszámot jelentő 18 800 annak 84%-a volt. Ez elsősorban annak köszönhető, hogy a belső vertikális fokozódik, az egyes feldolgozási fázisokat időben megosztják és az üzemi méretek növekedésével az üzemi profil sokoldalúbbá válik. Hozzájárul az is, hogy egyes területeken kezd kialakulni a mezőgazdasági üzemek elsődleges feldolgozó tevékenysége.

Az élelmiszer-gazdaság felszereltségének alakulása

A szocialista átszervezés megindulásáig az állami gazdaságokban, termelőszövetkezetekben és gépállomásokon megvalósított beruházások — figyelembe véve az egész mezőgazdaság állóeszköz-állományának tényleges, a statisztikai adatok által kimutatottnál nagyobb értékcsökkenését — az állóalapok viszonylag lassú növekedését eredményezték. Mégis hasznos előkészítői voltak a nagyüzemi mezőgazdaság kialakításának, a gépállomások fejlesztése pedig a nagyüzemi növénytermelés megindításának a szövetkezetekben.

A szocialista átszervezés megkezdésekor a nagyüzemek gazdasági megalapozását alá kellett rendelni a stratégiai főfeladat társadalompolitikailag indokolt és lehetséges ütemű végrehajtásának úgy, hogy a szövetkezetekben a rendelkezésre álló eszközökből, a megalakulást követően azonnal meginduljon a közös termelés, biztosítva a mezőgazdaság összhozamának egyidejű növekedését. Ennek megfelelően az állattenyésztő telepeket, üzemi településeket a szövetkezetek megalakuláskori helyzete és üzemi méretei alapján — a fejlődési perspektíva mérlegelési lehetősége nélkül — hozták létre. A tehénistállók kivételével zömmel néhányéves élettartamú, ideiglenes, úgynevezett „szerfás” épületek készültek. A fejlődés elemzése utólag is e megoldás helyességét igazolja, mert:

— enélkül nem lehetett volna az adott eszközökből, jórészt az általánosan használatos építőanyagok igénybevétele nélkül, a szövetkezet megalakulásának évében a közös állattenyésztést megindítani;

— az üzemek méretének, termelésszerkezetének viszonylag gyors változása, a nagyüzemi állatállomány gyors fejlődése, koncentrálódása, továbbá a nagyüzemi állattartási technológia azóta megindult gyors fejlődése következtében az átszervezés időszakában épült tartós épületek jelentős része is telepítési vagy technológiai szempontból elavult. *Ha az átszervezés idején — az akkori technológiai ismereteink szerint — költségesebb, tartós épületeket építettünk volna, az aránylag nagyobb veszteséget okozna a népgazdaságnak.*

Az eddigi fejlődés következtében a nagyüzemi épületállomány jelentős hányada mérete, telepítése, illetve technológiai elmaradottsága miatt, a szerfás épületek zöme pedig fizikai állapota következtében elavult, csak átmeneti kényszerből, rossz hatékonysággal üzemeltethető. A termelőszövetkezetek épületállományának 1967. évi részletes felmérése azt mutatja, hogy a tehénférőhelyek 60%-a, a növendékmarha-férőhelyek 40%-a, a borjúférőhelyek 55%-a, a sertésfiatatók és egyéb sertésférőhelyek 20—25%-a vehető a távlati tervezés szempontjából megfelelőként figyelembe.

A szerfás épületek lecserélését úgy helyes tekinteni, hogy még a nagyüzemek első felszerelésének folyamatához tartozik. Ez elsősorban a sertésenyésztés épületeire vonatkozik. A többi állattenyésztési ágban, a beállott üzemekre jellemző aránynál jóval nagyobb arányú — és az első szerfás beruházásoknál lényegesen drágább — rekonstrukciót és pótlást kell a bővítés mellett végrehajtani.

Ilyen körülmények között, minthogy a népgazdaság e célra fordítható eszközei korlátozottak és legfeljebb csak lassú ütemben növeksze-

nek, különösen fontos a beruházások sorrendjének eldöntése. Ügyelni kell arra, hogy az érvényesülő közgazdasági szabályozók az üzemek döntéseit a népgazdasági vetületben is vizsgált hatékonyságnak megfelelő irányba befolyásolják, biztosítva egyúttal a termelés piaci követelményeknek megfelelő fejlesztését is.

Az egész élelmiszer-gazdaság felszereltségét jellemzi a járulékok, a komplexitás és az alap-, a járulékos és a kapcsolódó beruházások összhangjának hiánya: a gépesítésnél, az állattenyésztő telepeken, a nagyüzemi ültetvénytelepítésekénél, a mezőgazdasági üzemek és a feldolgozó iparágak között; számos feldolgozó iparág belső technológiájában. A III. ötéves terv beruházási politikájának jellemzője már a komplexitás megteremtésének előtérbehelyezése, és ez a következő időszak fejlesztési politikájának egyértelmű tendenciája is.

Az eszközök jobb, hatékonyabb kihasználásának lényeges feltétele az álló- és forgóeszköz-ellátottság közti arány javítása.

Nem tévesztve szem elől a különböző tényezők komplex érvényesülésének a hatékonyságra gyakorolt befolyását, arra a következtetésre jutottunk, hogy *jelenleg a növénytermelésben a műtrágyahasználat növelése, az állattenyésztésben a tartási körülmények megjavításához szükséges épületek és berendezések megteremtése, az ezekben az ágazatokban ma felhasznált, illetve befektetett valamennyi többi eszköz hatékonyságát lényegesen javítaná.*

Az élelmiszeripar felszereltsége iparáganként erősen eltérő. Azok az iparágak, amelyekben az államosításkor jelentős — részben akkor ki nem használható — kapacitásokat örököltünk, sokáig alig kaptak beruházásokat. Ezek berendezései — elsősorban a cukoriparban, a sütőiparban, a malomiparban és a szesziparban — technológiailag erősen elavultak, s főleg a cukoriparban a kapacitásbővítő rekonstrukció lemaradása miatt nagyok a feldolgozási veszteségek. Az átlagosnál korszerűbbek a tartósító iparágak, ahol a II. ötéves terv vége óta gyors ütemű fejlesztés és rekonstrukció folyik. Az utóbbi években megindult fejlődés ellenére *nemzetközi versenyképességünket és a növekvő hazai igények kielégítését leginkább a tárolás, a hűtés és az élelmiszeripari csomagolástechnika elmaradottsága veszélyezteti, ami részben a kapcsolódó iparágak gyorsabb fejlesztését is megkívánja.*

A termelési viszonyok alakulásának tendenciái az élelmiszer-gazdaságban

A mezőgazdaság termelési viszonyainak demokratikus, majd szocialista átalakulása — a földreformtól a szocialista átszervezés befejezéséig — mindössze két évtizedes időszakban, példátlanul nagyarányú földmozgás közepette ment végbe. Fazekas Béla adatai szerint a földreform, az állami gazdaságok és a termelészövetkezetek kialakítása céljára összesen igénybe vett terület maga is nagyobb volt az ország egész területénél; kereken 17,4 millió kh. Ennek végrehajtása — zömmel — a földfelajánlások, földelhagyás, a többszöri tagosítás, a földrendezés, a termelészövetkezeti szervezés folyamán történt változások következtében

— az ország egész területének csaknem kétszeresét, kereken 31,9 millió kh-at mozgatót meg.

E folyamat lezáródása után, 1967-ben, az ország mezőgazdasági területének 15,7⁰/₀-a állami tulajdonban, 77,9⁰/₀-a a szövetkezetek kezelésében, 6,4⁰/₀-a az egyéni és kisegítő gazdaságok tulajdonában volt. A földtulajdon és a földhasználat összhangjának megteremtése szempontjából nagy jelentősége van a szövetkezeti földtulajdon elismerésének az új szövetkezeti, illetve földjogi törvény alapján.

A termelési viszonyok szocialista átalakulása más-más időpontban történt az élelmiszer-gazdaság két fő ágában: a mezőgazdaságban és az élelmiszeriparban. Ez a fázisbeli eltolódás számos — ma az élelmiszeripart illetően kifogásolt — tendencia okozója.

Az élelmiszeriparban a szocialista termelési viszonyok az ipar államosításával együtt 1949-ben jöttek létre. Az élelmiszeripar államosításának egyik jellemvonása volt, hogy viszonylag sok, jellegzetesen kisipari üzem került államosításra, főként a sütőiparban és a tejiparban. Az ezt követő fejlődés fő jellemzője — jórészt az 1950-es évek elejétől erősen centralizált élelmiszer-elosztási rendszer következményeként — a nagyfokú és erősen monopolisztikus vállalati centralizáció, amely az új irányítási rendszerben is megmaradt.

A koncentráció jellemző fejlődési folyamat volt egész iparunkban, így az élelmiszeriparban, annak minden iparágában is. E tendencia indítóoka nemzetközileg is, nálunk is a hatékonyság növelésére való törekvés. A koncentrációt ösztönözte nálunk az is, hogy a rendelkezésre álló beruházási lehetőségek mellett — a gyorsan növekvő termelési feladatokhoz szükséges kapacitást, valamint a fejlődés során nélkülözhetetlenné vált modernizálást, a legtöbb iparágban elsősorban az egy üzemre jutó termelés növelésével biztosították. Legalábbis vitatható, hogy az adott szállítástechnika és szervezethezesség mellett még így is nem lett volna-e hatékonyabb a kevésbé koncentrált fejlesztés.

Az élelmiszeripar a termelés koncentrációja szempontjából különösen heterogén összetételű. A túlzott koncentráció hátrányai elsősorban ott jelentkeznek, ahol az iparág kifejezetten helyi szükségletek folyamatos friss áruval történő kielégítését szolgálja (például a sütőiparban), illetve ahol a termelés koncentrációja a feldolgozás olyan elsődleges folyamataira is kiterjedt, ami hol a helyi szükségletek kielégítését, hol a melléktermékek közvetlen helyi felhasználását, részben a minőségi veszteségek, szállítási költségek csökkentését és a helyi munkaerő jobb kihasználását nehezíti (például a tejiparban, a konzerviparban).

A mezőgazdaság és az élelmiszeripar fejlesztésének céltudatosabb összehangolása csak a mezőgazdaság termelési viszonyainak átalakulása és az új szocialista nagyüzemek bizonyos megszüllésük után, lényegében csak a II. ötéves terv második felétől indult meg. A fejlődésre jellemző, hogy ehhez — főleg eleinte — a közvetlen indítékot egy-egy termelési ág kiugró terméseredménye nyomán a feldolgozó és tárolókapacitás elégtelenségéből származó nagy veszteségek és ezek politikai viszhatalása adták (az 1963-as nagy zöldség-, az 1964-es nagy bortermés, 1967-ben a nagy almatermés és a tejtermelés növekedése, 1968-ban az élőállat-felvásárlás gyors növekedése stb.).

A gazdaságirányítási reform elősegíti az egész élelmiszer-gazdaság-

ban az egységes fejlesztés reális feltételeinek megteremtését. Ennek bizonyos eredményei — például az úgynevezett elsődleges konzervipari feldolgozó tevékenységben vagy a takarmánykeverés decentralizálásában — jelentkeznek és most vannak kibontakozóban, de még csak kezdeti lépéseknek tekinthetők a termelési folyamatok vertikális szervezésében. Ennek kibontakozását egyes horizontálisan szervezett monopopolisztikus trösztök, nagyvállalatok is lassítják.

A szocialista nagyüzemek mindkét alapformája: a termelőszövetkezetek és az állami gazdaságok — a nagyfokú differenciálódás ellenére — viszonylag gyorsan és egészségesen fejlődnek. Mindkét vállalati forma bevált és tartósan fejlődőképességnek tekinthető.

A két eltérő tulajdonformára alapuló szocialista vállalati rendszer fejlődésében bizonyos fokú közeledés jelei mutatkoznak. Ezt a szövetkezetekben a munkadíjalap megteremtése, az állami gazdaságokban — valamennyi állami vállalathoz hasonlóan — a gazdálkodás jövedelmezőségében való érdekeltség fokozása jelzi.

Az elvégzett vizsgálatok a termelőszövetkezeti forma nagy életképességét, fejlődési erélyét mutatják. A termelőszövetkezeti közös gazdaságok termelésének fejlődési üteme az utóbbi években lényegesen kisebb eszközellátottság mellett gyorsabb volt, mint az állami gazdaságoké. A termelés és a jövedelmezőség fokozásában kezdettől fogva lényegesen nagyobb volt és maradt a vállalati érdekeltség a termelőszövetkezetekben, mint az állami gazdaságokban. Ehhez egészségesen párosult a szövetkezetek eltérő adottságaihoz idomuló egyéni anyagi érdekeltségi formák alkalmazása a szövetkezeteken belül. Nem hagyható azonban figyelmen kívül, hogy alacsonyabb szintről könnyebb nagyobb növekedési ütemet elérni. A jövőben a növekedés üteme itt is egyre inkább az eszközállomány növekedésétől függ.

Az állami gazdaságok eszközállományának gyorsabb fejlesztése a szocialista átszervezés időszakában szükségyszerű volt: a nagyüzemek vetőmaggal, tenyészállatokkal, szaporítóanyagokkal való ellátása, a nagyüzemi termelésteknika üzemi kipróbálása és elterjesztése, valamint az áruellátás biztonsága szempontjából. Több jel mutat arra, hogy az új szabályozó rendszer bevezetése az eddiginél jobban ösztönzi az állami gazdaságokat eszközeik ésszerűbb, jobb kihasználására, a jövedelmezőség gyorsabb növelésére; fejlődésük gyorsulása várható.

A szövetkezeti szektor birtokában levő terület 82,3⁰/₀-a a termelőszövetkezeti közös gazdaságok, 12,3⁰/₀-a a háztáji gazdaságok, 5,4⁰/₀-a az egyéb szövetkezeti gazdaságok kezelésében van.

A háztáji gazdaságok szerepe a termelésben és az árutermelésben mind a népgazdaság, mind a paraszti jövedelmek alakulása szempontjából lényegesen nagyobb, mint amit a területi részesedés mutat. Elsősorban azért, mert a közös gazdaságban megtermelt takarmány jelentős hányada a háztáji gazdaságban kerül felhasználásra és mert a háztáji területből viszonylag nagy a kert, a szőlő és a gyümölcsös aránya. Ezért 1966-ban a háztáji gazdaságok, amelyek az ország mezőgazdasági területének 9,6⁰/₀-ával rendelkeztek, a növénytermelés bruttó értékének 16,4⁰/₀-át és az állattenyésztés bruttó értékének 35,8⁰/₀-át állították elő és 16,6⁰/₀-kal részesedtek a mezőgazdaság nettó áruforgalmában.

A háztáji termelés a népgazdaság számára különösen jelentős, mert

a háztáji gazdaság rendelkezik a termeléshez — főként az állattartáshoz — szükséges termelőberendezésekkel, épületekkel és olyan családi munkaerőt használ fel, amely másként nem hasznosítható; a helyi élelmiszerellátás nagy részét biztosítja. 1966-ban a baromfi- és a tojástermelés 43,3%-a, a tejtermelés 39,2%-a, a sertéstermelés 34,7%-a háztáji gazdaságokból származott. Emellett a háztáji gazdaság 1967-ben a szövetkezeti családok személyi jövedelmének 49,8%-át adta és a szövetkezeti családok jövedelmében való részesedése csak lassan csökken: 1961-ben 54,4%, 1963-ban 50,2%, 1965-ben 49,2%, 1967-ben 49,8%. (MÉM adatai.)

Azok az erőfeszítések, amelyek a szövetkezeti parasztságot abba az irányba igyekeztek befolyásolni, hogy ne csökkentse a háztáji állatállományt, a sertéstartásnál és a baromfitartásnál többé-kevésbé eredményesnek bizonyultak, *nem tudták azonban megakadályozni a háztáji szarvasmarha-állomány — egy ideig ütemében lassuló, 1968-ban azonban meggyorsult — folyamatos csökkenését.* 1961-ben 630 000, 1967-ben 550 000 szövetkezeti család tartott sertést, számuk 1963 óta azonban nem csökken. Szarvasmarhát 1961-ben 430 000 család tartott, számuk 1967-re 290 000-re csökkent. Ebben feltétlenül szerepet játszik az is, hogy a háztáji szarvasmarha-tartás takarmányozási feltételei sok helyen nem biztosítottak. A falusi életkörülmények változását is figyelembe véve ez a csökkenési tendencia tartósan mutatkozik.

A szövetkezetbe belépett generáció elöregedése és fokozatosan munkaképtelenné válása — ami a demográfiai előrejelzések szerint nagyobb arányban az 1970-es évek második felében várható — a tehentartás csökkenésén túl újabb problémákat okozhat, többek között a régi telepítésű, hagyományos paraszti munkára alapozott, háztáji szőlők művelésében is.

Az alacsonyabb szövetkezeti formák igazolták létjogosultságukat.

Szövetkezeteink fejlődésének jellemző vonása a termelési színvonal és a jövedelmezőség nagyfokú differenciálódása. Ezt a folyamatot — a velejáró problémák ellenére — egészségesnek, a népgazdaság érdekeivel egyezőnek kell tekinteni.

A differenciálódást jórészt az tette lehetővé, hogy szövetkezeti irányítási rendszerünk lényegesen kisebb mértékben alkalmazott olyan korlátozó, az egyenlősítésre ható szabályokat, amelyek az üzemek objektív termelési adottságainak és a vezetés személyi rátermettségének érvényesülését és ennek a szövetkezeti jövedelemben való megjelenését akadályozták volna.

A fejlődésbeli differenciálódás szubjektív személyi okainak, a vezetőkészségnek, szakember-ellátottságnak, szervezethezességnek hatása nem számszerűsíthető. Ezek szerepe, különös tekintettel a fejlődés rövid időszakára, rendkívül nagy.

Nagy hatással van a differenciálódásra az üzemi termelési szerkezet. Az átlagosnál gyorsabban fejlődő termelőszövetkezetekben a zöldségtermő és gyümölcsös terület aránya több mint kétszerese, a baromfi-tenyésztésnek az állattenyésztés értékében való részesedése ugyancsak több mint kétszerese a szövetkezeti átlagnak. Az átlagosnál nagyobb a mellék- és segédüzemági tevékenység is. Hasonló képet mutat az átlagosnál gyorsabban fejlődő állami gazdaságok termelési szerkezete is.

A termelés és a jövedelmezőség növelésének egyik legfontosabb meghatározója az eszközellátottság.

A 7. sz. táblázat adatai nemcsak azt mutatják, hogy az átlagosnál

7. sz. táblázat

1 kh termőterületre jutó	A növekedés indexe 1966-ban (1962=100) azoknál a szövetkezeteknél, ahol a halmozott termelési érték		
	nem	átlagosan	a legnagyobb mértékben
	növekedett 1962 és 1966 között		
Összes vagyon	116,5	141	178
Halmozott termelési érték ..	95,0	136	192
Halmozatlan termelési érték	87,0	151	233
Bruttó jövedelem	98,0	158	237
Személyi jövedelem.....	86,0	113	166

Mentényi Miklós—Simka István—Takács József: „A mezőgazdasági nagyüzemek fejlődésére ható egyes tényezők összefüggései 1962–1966 című tanulmánya.

gyorsabban fejlődő üzemek eszközellátottsága gyorsabban nőtt az átlagnál, hanem azt is, hogy az eszközök hatékonysága itt lényegesen jobb volt. A fejlődésükben stagnáló üzemekben viszont az eszközellátottság növelése nem térült meg. Ebből levonható az a következtetés, hogy a differenciálódás árnyoldalát, a társadalmilag nagy problémát jelentő gyenge szövetkezetek megerősítését, termelésük fenntartását, általában nem az oda eszközölt befektetések növelése útján célszerű megoldani, mert a gyengébb talajokra, rosszabb körülmények közt gazdálkodó szövetkezetekbe eszközölt ráfordítások hatékonysága lényegesen rosszabb.

Ez alátámasztja a jelenlegi támogatási rendszer irányelveinek a helyességét. Az objektíve gyenge körülmények között gazdálkodó termelőszövetkezetek jövedelmezőségi problémáit olyan költségvetési támogatással helyes megoldani, amelyik általában — a homokterületen telepített ültetvények és a dombvidékek egy részének szarvasmarhatartása kivételével — a kevéssé eszközigenyes, az adott viszonyok között legkevésbé gazdaságtalan termelési szerkezet megvalósítására és a háztáji gazdaság, illetve családi művelés szélesebb körű alkalmazására ösztönöz. Ez — a félreértések elkerülése végett — nem azt jelenti, hogy bizonyos befektetésekre a külterjesebb profilú fejlesztéshez egyáltalán nem volna szükség. Tovább kell persze vizsgálni, hogy a támogatás legutóbbi időszakában kialakult formák jók-e, illetve milyen fejlesztésre szorulnak.

Szocialista mezőgazdasági nagyüzemeink fejlődésének lényeges jellemvonása, hogy beruházási tevékenységük, illetve a termelőberendezéseik üzemeltetéséhez szükséges szolgáltató tevékenység egyre nagyobb részét saját — vagy közös vállalat formájában szervezett — segédüzemek kifejlesztésével végzik. Például 1967-ben a termelőszövetkezeti építkezések mintegy 50%-át saját, illetve közös építési szervezetek kivitelezték.

Kifejlődőben és terjedőben van ezenkívül — a mezőgazdasági ter-

mékeket feldolgozó tevékenység szélesedése mellett — számos ipari jellegű melléküzemi, valamint a falusi lakosság egészségét segítő, szolgáltató tevékenység. Ez a népgazdaság számára is hasznos, többnyire hézagpótló tevékenység jórészt annak következménye, hogy:

— az ipar, főleg az építőipar, általában nincs felkészülve a decentralizált, mezőgazdasági jellegű szolgáltatások, építkezések elvégzésére,

— a saját rezsiben és közös vállalkozásban végzett szolgáltató tevékenység olcsóbb, kisebbek az általános költségek és ez a különbözet közvetve vagy közvetlenül növeli a mezőgazdasági vállalat jövedelmét,

— végül növeli a foglalkoztatottságot részben a tagok, illetve alkalmazottak számának növelésével, részben a tagok évi foglalkoztatottságának hosszabbításával. Ez is növeli a vállalat, ezen keresztül a tagok és alkalmazottak jövedelmét.

Ezért a mezőgazdasági vállalatok (szövetkezetek és állami gazdaságok) jövedelme már nem azonosítható a mezőgazdaságból eredő jövedelemmel. Az úgynevezett „paraszi jövedelem” is egyre több nem mezőgazdaságból eredő jövedelmi elemet tartalmaz.

A szövetkezeti átszervezés befejezése óta jelentős területi koncentráció ment végbe a termelőség-szövetkezetekben és az állami gazdaságokban, különösen 1960 és 1964 között: az állami gazdaságok átlagos területe az 1960. évi kerekén 5000 kh-ról 1967-ig 8400 kh-ra, a termelőség-szövetkezeteké ugyanezen években 1500 kh-ról 2800 kh-ra emelkedett. Ezek a vállalati méretek, a kialakuló vállalatban belüli szervezési formák és vállalatok közötti kooperáció mellett, alkalmasak a mainál gyorsabb fejlődés megvalósítására is.

Szocialista mezőgazdasági nagyüzemeink jelenlegi üzemi méretei jobb feltételeket és lehetőségeket nyújthatnak a modern technika alkalmazására, és a piacra kerülő termékek versenyképességének növelésére, mint amivel a legfejlettebb mezőgazdasággal bíró tőkésországok rendelkeznek, ha a mezőgazdasági termelés, feldolgozás és kereskedelem láncolatának korszerű együttműködési formái kiépülnek.

Ezért is állapíthattuk meg, hogy — figyelembe véve a vezetés és szakember-ellátottság gyorsuló fejlődését is — a kialakult üzemi viszonyok a termelőerők gyorsabb fejlődésére is módot nyújtanának.

Exportképességünk és beruházási politikánk összefüggései

A hosszú távú népgazdasági terv előkészítéséhez végzett elemzések rámutatnak arra, hogy az elmúlt több mint másfél évtizedben — jóllehet a külkereskedelmi forgalom egyre növekvő szerepet játszott gazdasági életünkben — a nemzetközi munkamegosztásba való bekapcsolódásunkat nem tudatos, a komparatív előnyök kihasználását célzó gazdasági intézkedések irányították, hanem az spontán alakult ki, alapjában véve a külkereskedelmi forgalmat érintő, de másra irányuló döntések eredményeként. Bár 1958 után jelentkezett olyan törekvés, hogy a nemzetközi munkamegosztásban való részvételünket tegyük aktívvá és céltudatossá, ez kevés eredménnyel járt, jórészt az adott gazdasági mechanizmus korlátai miatt. A külkereskedelem szerepe nagyjából arra korlátozódott, hogy nélkülözhetetlen importszükségeit a rövid távon rendelkezésre álló exportárualepokkal ellentételezzük.

Gazdasági fejlődésünk folyamán ez végső soron olyan külkereskedelmi és fizetési egyensúlyi problémákhoz vezetett, amelyek fékezik további fejlődésünket, elsősorban a korszerű termelési, illetve gyártmány-szerkezet kialakítását, a műszaki fejlesztést, s ezzel versenyképességünket a nemzetközi piacokon.

Országunk általános gazdasági fejlődésének eddigi eredményei közismertek. Sikereink tudatában érdemes ezekre a problémákra is több figyelmet fordítani. Felismertük, hogy jövőbeli fejlődésünk alapvető feltétele a nemzetközi munkamegosztásba való aktív és hatékony bekapcsolódás.

A beruházási tevékenység hatása a külkereskedelmi forgalomra

A külkereskedelmi forgalom alakulása — mind volumenét, mind szerkezetét tekintve — szorosan összefügg a beruházások kapacitásnövelő hatásával. Olyan ország esetében különösen szoros ez az összefüggés, amelynek saját nyersanyagbázisa viszonylag szűk, belső piacának felvevőképessége a korszerű termelés által a legtöbb iparágban megkövetelt gazdaságos üzemnagysághoz képest korlátozott, s a beruházási javak gyártási színvonala a világpiaci színvonalától általában elmaradottnak tekinthető. A beruházások nagy részének megvalósítása ugyanis gép- és anyagimporttöbblettel jár, viszont exportnövelést vagy importcsökkentést is eredményezhet. A beruházások külkereskedelmi hatását

e tényezők együttes mérlegelésével lehet megítélni. Ennek ellenére a beruházásokkal kapcsolatos döntéseknél az elmúlt másfél évtizedben ezt általában nem eléggé vették figyelembe, s ezért az említett hatások rendszerint csak utólag jelentek meg, ráadásul a beruházási rendszer egyéb hibáitól eltorzítva. A várható külkereskedelmi hatás mint döntést meghatározó tényező kivételesen és csak a szocialista országokkal kötött hosszú lejáratú egyezményekhez kapcsolódó egyes fejlesztési célkitűzéseknél szerepelt.

A teljesség kedvéért meg kell említeni, hogy a beruházási döntések nemcsak hogy a külkereskedelmi hatékonyságot nem segítették elő, hanem általában nem írtak elő olyan feladatokat, amelyek az ipari termelés hatékonyságának, a műszaki színvonalnak az emelését biztosították volna. Ez a következőkkel jellemezhető:

— Az egyes beruházási tervek szinte kizárólag mennyiségi meghatározásokat (termelési volument, kapacitásnagyságot stb.-t) tartalmaztak.

— A technológiailag összefüggő iparágak, ágazatok komplex kezelése, együttes fejlesztése nagyrészt hiányzott.

— A minőségi kritériumokra vonatkozó döntés hiányában és rendszerint korlátozott fejlesztési forrásokkal a tervezett kapacitásokat általában olyan műszaki megoldásokkal hozták létre, amelyek nem csökkentették elmaradásunkat a nemzetközi színvonalhoz képest.

A problémát nem az okozta, hogy nem volt kielégítő a beruházási tevékenység üteme, hiszen 1960 után a beruházásokra fordított összeg növekedése egyre nagyobb mértékben meghaladta a nemzeti jövedelem növekedési ütemét. Jelentős mértékben nőtt azonban az elkezdett beruházások száma, üzembehelyezésük pedig egyre inkább elhúzódott. A legnagyobb beruházásokra nem sikerült megfelelő pénzügyi és műszaki forrásokat koncentrálni, a fejlesztési célok sokasága és szerteágazó volta miatt beruházási lehetőségeinket szétforgácsoltuk. A nemzetközi munkamegosztásban való részvételünk szempontjából további problémát jelentett a beruházások szerkezete.

Termelő beruházásokra 1950—1965 között — 1959. évi árakon számítva — összesen mintegy 290 milliárd Ft-ot fordítottunk. Ebből az alapanyaggyártás 49⁰/₀-kal, a mezőgazdaság 28⁰/₀-kal, a feldolgozó ipar pedig mindössze 23⁰/₀-kal részesedett. Az alapanyaggyártás fejlesztésének aránya 1960 után még jobban megnőtt, részesedése az ipari termelőberuházásokból csaknem 80⁰/₀-ra tehető. (Érdemes megemlíteni, hogy az ún. kiemelt gépipari fejlesztési programokra — híradástechnika, műszeripar, szerszámgépipar, vegyipari gépgyártás — együttesen nem fordítottunk annyit, mint például egyedül a PVC-gyártás fejlesztésére.)

Az alapanyagipar fejlesztését — ami lényegében importhelyettesítő fejlesztési politikát tükrözött — fejlődésünk kezdeti szakaszában gazdasági körülményeink, de a nemzetközi politikai helyzet is alátámasztotta. A későbbiek folyamán azonban ez oda vezetett, hogy az importhelyettesítést is „túlhajtva”, túlságosan elaprózva folytattuk, figyelmen kívül hagyva a korszerű alapanyagiparban kialakult optimális üzemméreteket, a kivitelezési időtartam jelentőségét stb. Ezért az importhelyettesítő fejlesztési politika ellenére, sőt olykor ennek következményeként, nép-

gazdaságunk importigényei az exportképesség fejlődését meghaladó ütemben emelkedtek.

Az alapanyaggyártás kiemelten fejlesztett iparágának, a *vegyipar-nak* a részesedése a jelentős beruházások következtében az összes ipari termelésből az 1950. évi 4,3⁰/₀-ról 1965-re 9,4⁰/₀-ra nőtt (vegyi- és gumiipar együtt, a teljes termelés alapján számolva), az exportban való részesedése pedig az 1956 előtti 4—5⁰/₀-ról 1961—66 között 7—10⁰/₀-ra emelkedett mind szocialista, mind tőkés viszonylatokban. Az import-helyettesítő fejlesztési politika fő területe ugyanis a vegyipar volt, amely 1961—1966 között évente átlagosan az összes alapanyagipari beruházások mintegy 24—25⁰/₀-át kapta. Azonban itt sem optimális üzemméretetek alakultak ki; a létrehozott kapacitásokat lényegében a számított hazai igények szabták meg.

A vegyipari beruházások nem a nemzetközi munkamegosztásból adódó előnyök kihasználására épültek. Egyrészt exportnövelést csak mellékesen eredményeztek, tehát a nemzetközi munkamegosztásba való aktív bekapcsolódást nem segítették, másrészt — bár az alapanyaggyártás fejlesztésével számottevő devizamegtakarítások elérését kívánták biztosítani — fokozták ez ágazat importigényét. Az utóbbi öt év alatt éppen az importigényes nehézvegyipari ágazatok fejlesztésére fordították az összes vegyipari beruházások háromnegyed részét.

A fejlesztési döntések, a beruházások nem a nemzetközi munkamegosztásba való aktív bekapcsolódást, a külső piacokon is keresett, gazdaságos devizakitermelésre alkalmas áruk előállításának fokozását szolgálták, hanem gyakran külkereskedelmi összefüggésekből kiragadott, a világpiacon követelmények szempontjából nem eléggé előrelátó iparfejlesztési célok megvalósítását, vagy pedig importhelyettesítés révén számított devizamegtakarítások elérését. A nem kellően megalapozott fejlesztési célok kiválasztása, a beruházási rendszer hibái, illetve a beruházások elhúzódnása miatt a fejlesztés általában nem vezetett a kívánt eredményekhez.

A feldolgozó ipar — és ezen belül különösen a gépipar — beruházásainak alacsony aránya arra vezetett, hogy itt szinte csak a szocialista exportot lehetett fejleszteni, mivel a rendelkezésre álló források szűkössége, a beruházások elaprózása és — részben ezzel összefüggésben — a világpiacon követelmények elhanyagolása nem tette lehetővé magasabb műszaki és korszerűségi igényt támaztó piacok bekapcsolását. (A vázolt tendenciák — belső tartalmukat tekintve — az elmúlt évek folyamán nem voltak olyan egyértelműek, s végül is ellentmondásos fejlődési folyamatok eredőjeként érvényesültek. Azt is meg kell említeni, hogy 2—3 évvel ezelőtt történtek kezdeményezések az ún. fizetésimérleg-javító beruházások kategóriájának kialakításával a nemzetközi piacok követelményeit szem előtt tartó fejlesztések megvalósítására. Ezek azonban az akkori gazdasági környezetben nem változtathatták meg a ténylegesen végbemenő fejlődés fő tendenciáját.)

A népgazdaság erőforrásainak nem megfelelő kihasználása, a fejlesztési döntések, illetve a beruházási rendszer hibái miatt — autark tendenciák érvényesülése folytán — az ipar műszaki fejlődése a termelés jelentős ütemű növekedése ellenére elmaradt a tőkés világpiacon bekövetkezett műszaki fejlődéstől, az ottani piacokon jelentkező köve-

telményektől. Ebben jelentős szerepet játszott az a tény is, hogy gazdaságunkat az ipari fejlődés védelmében elzártuk a külső piacok, különösen a tőkés piac mindennemű hatásától. A műszaki elmaradás folytán csökkent ipari késztermékeink, különösen a gépek és berendezések versenyképessége. Az alacsonyabb műszaki és korszerűségi igényeket támasztó, de jelentős kereslettel és nagy volumenű vásárlásokkal jelentkező szocialista piacok az ipar korszerű fejlesztésének hiányából eredő problémákat nagyrészt elfedték.

A nemzetközi kereskedelemben az elmúlt 15 évben gyors ütemű műszaki fejlesztéssel és specializálódással összefonódva emelkedett az ipari késztermékek, főképp a gépek és berendezések cseréjének részese- séde. Magyarország tőkésországgal folytatott kereskedelmi forgalmában azonban ilyen változást nem sikerült elérnünk.

A nem elég hatékony fejlesztés következtében ugyanis *nagyrészt olyan feldolgozó ipari kapacitások jöttek létre, amelyeknek termékei nem minden piacon voltak értékesíthetők.* Így viszonylag szűkült az olyan cikkek kínálata, amelyek mind a tőkés, mind a szocialista piacon értékesíthetők. A termelésnek a piaci értékesítés irányait figyelmen kívül hagyó fokozása ugyanakkor egyre növelte a nyersanyag-, alapanyag-, és félkésztermék-szükségletet. Ezt még fokozta az is, hogy exporttermé- keinkhez egyre több importra volt szükség. Így például a könnyűipari kivitel fokozása egyre növekvő mértékben bővítette a tőkés eredetű alapanyag-felhasználást. Ezt a helyzetet tovább súlyosbította, hogy a tőkésexportban az anyagok és alacsonyabb feldolgozottságú termékek arányát a feldolgozó ipar nem versenyképes termékei miatt nem sikerült csökkenteni. A tőkés fizetési mérleg feszültségének enyhítése végett a szocialista anyagimport fokozására tett erőfeszítések viszont szükségessé tették a szocialista viszonylatokba irányuló export bővítését, ami tovább növelte a csak egy piacon értékesíthető termékek gyártására alkalmas és újabb anyagigényeket kiváltó feldolgozó ipari kapacitásokat.

Mindezek következtében a tőkés kivitel áruszerkezete, különösen a fejlett tőkésországok viszonylatában egyoldalúvá vált. A kivitel legna- gyobb részét a mezőgazdasági és élelmiszeripari termékek, illetve ipari alapanyagok teszik ki. Nyersanyagexportunk a tőkés kivitel egyik vezető ága lett. Ezt azonban csak átmenetileg lehet kedvezőnek ítélni, népgaz- dasági szerepe ugyanis az, hogy szocialista követeléseink szabad devi- zára való konvertálását elősegítse. Az ipari késztermékkivitelben belül is jelentéktelen a gépek részese- séde. A könnyűipar termékfeleslegeinek értékesítése egyre nehezebb lett, vagy kezdettől nem volt gazdaságos. Bár a szocialista piacokra irányuló gépexport iparági koncentrációja erre kedvező alapot teremthetett volna, a tőkésexportban nem alakultak ki vezető termékek, illetve iparágak. A tőkés piacokra irányuló kivitel áru- szerkezete teljesen eltér a népgazdaság termelési szerkezetétől.

Végeredményben olyan népgazdasági szerkezet alakult ki, amely nem eléggé korszerű termékekből jelentős volumeneket állít elő, de ezeket nem — vagy csak gazdaságtalanul — lehet a külső piacok nagy részén értékesíteni. A termelés fejlődése viszont olyan növekvő import- igényekkel jár (például korszerű alapanyagokból, beruházási javakból), amelyeket jelentős részben csak a fejlett tőkésországokból lehet kielé- gíteni.

A termelési szerkezet és az exportképesség összefüggései

A nemzetközi munkamegosztásba való aktív bekapcsolódás alapvető eszköze csak vállalatainknak, iparágainknak az a képessége lehet, hogy a nemzetközi piacok értékítéletét is kiálló termékeket gazdaságosan gyártanak, továbbá ezek termelését és értékesítését fokozni tudják. Természetesen ez nem feltétlenül jelenti minden termék exportjának fokozását, csupán arról van szó, hogy olyan műszaki, minőségi stb. színvonalat érjenek el, amely mellett az adott termék elvileg bármely piacon értékesíthető, azaz piaci szempontból konvertibilisnek tekinthető.

Mivel a szocialista és a tőkés piacok között mind a nemzetközi kereskedelem mechanizmusa, mind a versenyfeltételek és a piaci követelmények tekintetében lényeges eltérések vannak, termelési ágainknak az exportban való részvételét a közölt táblázatban külön-külön vizsgáljuk a két viszonylati főcsoport szerint.

Az export ágazati koncentrációja fő viszonylatok szerint

Termelési ágak, amelyekben az export aránya a termelésben	Arány a népgazdaság teljes termelésében, %	Az export megoszlása, %		
		Összesen	rubel	dollár
			viszonylatban	
30% felett van	14,5	43,4	54,1	27,9
10—30% között van	25,1	31,5	28,5	35,6
10% alatt van	27,7	21,2	15,9	29,8
Egyéb, nem részletezett termelési ágak*	32,7	3,9	1,5	6,7
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0

* Ez a sor a nem exportáló termelési ágak arányát, illetve a nem termelővállalati export adatait tartalmazza.

Azok az iparágak, amelyek termeléséből az exportértékesítés aránya a 30%-ot meghaladja, a rubel viszonylatú kivitelnek 54%-át adják, a dollár elszámolású exportnak azonban csak kereken 28%-át. Ezek között öt iparág van (baromfi- és tojásfeldolgozás, boripar, tartósító ipar, gyógyszeripar, híradástechnika), amely termelésének több mint 50%-át adja exportra. A népgazdasági teljes termelésből ezek csak 5,1%-kal részesednek, a rubel elszámolású kivitelben viszont 27%-kal.

A termelésük 30%-ánál kevesebbet exportáló iparágak részesedése a népgazdasági teljes termelésből mintegy 53% (lényegében ezzel egyező az exportrészesedésük is). Ezek a rubel viszonylatú export 44%-át, a dollár viszonylatú exportnak már 66%-át adják. Ezen belül azonban a dollár viszonylatú kivitel 30%-át olyan iparágak reprezentálják, amelyek termeléséből az export aránya még a 10%-ot sem éri el.

A tőkés export zömét tehát olyan iparágak (vállalatok) adják, amelyeknél ez az értékesítés nem játszik komoly szerepet. (Ugyanakkor ezek az iparágak az összes exportra fordított állami visszatérítésnek mintegy 47%-át veszik igénybe.)

Az export koncentrációját tekintve a két fő viszonylati csoportot ellentétes tendencia jellemzi. A rubel viszonylatú export 50%-át öt iparág (gépgyártás, közlekedési eszközök gyártása, híradástechnikai ter-

mékek gyártása, gyógyszeripar, tartósító ipar) adja, amelyek a népgazdasági teljes termelésből együttesen csak 12,5%-kal részesednek. További 25%-ot viszont már nyolc olyan termelési ág ad, amelyek részesedése a rubel viszonylatú exportban egyenként 2—5% között van, bár ezek együttesen a népgazdasági teljes termelés $\frac{1}{3}$ -át adják.

Közismert, hogy a dollár viszonylatú exportban a legjelentősebb az állattenyésztés és a húsipar részesedése (15,3%). További 10,7%-ot ad együttesen a tartósító ipar, a baromfi- és tojásfeldolgozás, valamint a zöldség- és gyümölcsexport. Ugyancsak nagy (13,9%) a kohászat részesedése. *Az export további 60%-a viszont 31 olyan iparág között oszlik meg, amelyek egyenkénti részesedése a dollár viszonylatú exportban 0,10% és 5,9% között szóródik.*

Az egyes termelési ágaknak az exportban való részvétele tehát az exportképesség egyoldalúságát mutatja. A feldolgozó ipar a termelésben elfoglalt szerepének megfelelő súllyal jelentkezik a szocialista piacokra irányuló kivitelben, s egyértelműen kialakultak olyan iparágak, amelyek köré a kivitel megfelelően csoportosulhat a jövőben. A tőkésexportban viszont — most a mezőgazdasági és élelmiszeripari kivittől eltekintve, amelynek problémái sajátosak — egyértelműen kedvezőtlen, hogy a feldolgozó ipari kivitel dekoncentrált. Az egyes iparágak értékesítésében ugyanis a dollár viszonylatú értékesítés csupán marginális kapacitások termékeinek realizálását jelenti, ezért a piaci követelményekre, a gazdaságosság szempontjaira értelemszerűen kevesebb figyelmet fordítanak.

Felmerül a kérdés, mi az oka annak, hogy a *gépipar*, amely egészében figyelemre méltóan fejlődött, s aránya az összes exportban több mint kétszeresen meghaladja a népgazdasági teljes termelésben elfoglalt súlyát, exportjának viszonylati szerkezetét illetően ilyen aránytalan képet mutat, miért ilyen nagy az eltérés a szocialista és a tőkésországokba irányuló kivitel között?

Az elmúlt több mint másfél évtizedre visszatekintve azt tapasztaltuk, hogy a termelőberuházásokból a feldolgozó ipar aránya viszonylag alacsony volt. A gépipar részesedése 1950-ben volt a legmagasabb (22,6%), ezt követően 1955-ig fokozatosan kevesebb mint 8%-ra esett vissza, a következő öt évben kisebb ingadozásokkal elérte a 12%-ot, majd kismértékben újból csökkent. Ennek megfelelően a gépipar aránya az összes exportban — a kivitel volumenének említett növekedése ellenére — az 1953-ban elért szintet mindössze két évben haladta meg kis mértékben, de 1952 óta csökkenő tendenciát mutat. (Ez az aránycsökkenés egyébként a szocialista exportban is mutatkozik, annak ellenére, hogy az ezekbe az országokba irányuló gépkivitel volumene 1957-ben az előző két évhez képest jelentősen emelkedett.)

Az exportban tapasztalható piaci egyoldalúság oka nagyrészt a nem kielégítő fejlesztési lehetőségekben keresendő. Kisebb ráfordításokkal nagyobb termelési eredményt produkálni (amire a tervtúlteljesítésre való törekvés a vállalatokat ösztönözte) csak az éles versenytől mentes, ezért műszakilag és korszerűség szempontjából kevésbé igényes piacok felé való orientálódással lehet. A szocialista piacok pedig kétségkívül ilyenek voltak (ma már egyre kevésbé azok), amit — az első időkben a tőkés diszkrimináció miatt jelentkező erőteljes egymásrautaltság mellett — a későbbiekben fokozott az is, hogy a rendelkezésre álló tőkés-

devizákat a szocialista országok elsősorban alapvető, hiányzó nyersanyagok importjára fordították, s a tőkés gépiportot korlátozni kényszerültek. Így a szocialista országok beruházásait részben kevésbé korszerű, de más szocialista országokból is beszerezhető gépekkel valósították meg. A kisebb korszerűségi igényekben szerepet játszott az egyes szocialista országok közötti fejlettségi különbség, valamint a gépszállítások kölcsönös kétoldalú kiegyenlítésére való törekvés. (A hazai gépipari beruházások 1961—65. évi átlagos aránya egyébként a KGST-országok közül is csak Romániáét múlja felül.)

A viszonylag szűk beruházási lehetőségeket a gépiparon belül is jobban kellett volna olyan gyártási ágakra koncentrálni, amelyek a nemzetközi munkamegosztásban rejlő lehetőségeket az export fejlesztése révén jobban kihasználhatták volna. Már utaltunk arra, hogy a második ötéves terv időszakában az ún. kiemelt iparágak (szerszámgépipar, híradástechnika, műszeripar, vegyipari gépgyártás) megfelelő fejlesztésére az adott beruházási eszközök nem voltak elegendők. Ezenkívül ezek az iparági fejlesztések sem összpontosultak olyan fejlesztési koncepciók köré, amelyek a piaci követelményeknek, távlati lehetőségeknek leginkább megfeleltek volna. A tervezett beruházások elhúzódnása következtében pedig nem egy korszerűnek hitt, exportra szánt termék is elavult az üzembehelyezés, a gyártás időpontjáig.

A gépipar nem kielégítő műszaki fejlődése, a jórészt régi géppark, az új gépek nem korszerű műszaki színvonala, továbbá a korszerű gyártási eljárások, licenciák vásárlásának kis aránya stb. rontotta a magyar gépek versenyképességét nemcsak a tőkés világpiacon, de még a hazai felhasználásban is.

A feldolgozó ipar másik nagy ágazata a *könnyűipar*. Ennek termelésében az export aránya egészében lényegében nem változott, de itt is arányeltolódás történt a szocialista viszonylatok javára. A könnyűipar exportjából a tőkés értékesítés aránya 1959-től 1966-ig 53,6%-ról 45,8%-ra esett vissza. A könnyűipar fajlagos anyagfelhasználása viszont növekedett, de leginkább a tőkés eredetű importanyagokból (1000 Ft bruttó termelési értékre számolva 52 Ft-ról 63 Ft-ra).

A könnyűiparnak a beruházásokból való részesedése eleinte jelentősen elmaradt a gépipar arányától, de ez az eltérés 1962 után fokozatosan csökkent. A könnyűipari export aránya az összes kivitelben 1950—51-ben volt a legmagasabb (18—20%), ezt követően — az alacsony beruházási szintnek megfelelően — 1957-ig fokozatosan csökkent, majd a lassan növekvő beruházások hatására újból fokozatosan emelkedett. Súlya a tőkésexportban (a kiugróan magas 1953. évet leszámítva) a hatvanas évek közepére újból elérte az ötvenes évek elején mért 20%-os részesedést. A könnyűipari termelés felfutása alapján véve a belső fogyasztás és a szocialista export bővítését szolgálta, de ezzel párhuzamosan lehetővé tette viszonylag nagyarányú tőkésexport fenntartását is.

A tőkés piacokra a könnyűipari export nagy részét csak a központi tervutasítások és nem a vállalatok ilyen irányú törekvései irányították. Ez nemcsak azzal magyarázható, hogy — különösen az utóbbi években — a szocialista országokban jelentősen nőtt az ipari fogyasztási cikkek, elsősorban a textilipar, a textilruházati és a cipőipar termékei iránt a kereslet, hanem a fejlesztési intézkedések jellegével is. A könnyűipar

legtöbb ágában ugyanis a fejlesztés eredményeképpen nagy, több ezer munkást foglalkoztató gyárak jöttek létre. Ezek sokkal inkább érdekeltek a nagy tömegű, kisebb korszerűségi és divatigényt támasztó megrendelések teljesítésében, s nem is eléggé rugalmasak a tőkés textilt piacokon folyó éles verseny gyorsan változó követelményeinek, a kis szériás megrendeléseknek a teljesítésében.

A külkereskedelmi forgalom fejlődésében — a feldolgozó ipar említett problémái miatt — a fő viszonylati megoszlást tekintve tehát ellentétes tendenciák mutatkoztak. A kivitel növekedése erőteljesebb volt a szocialista országokba, míg a behozatalt a tőkés viszonylatú importigények növekedése jellemzi. Miközben a szocialista országokkal való forgalomban az ipari késztermékek (elsősorban a gépek) arányának a behozatalban tapasztalt emelkedését a kivitel áruszerkezetének hasonló változása kísérte, a tőkésországokba irányuló kivitelben nem sikerült az ipari késztermékek arányának fokozása, sőt a gépexport aránya csökkent.

A jelenlegi beruházási szerkezet és az exportképesség növelésének perspektívái

A nemzetközi munkamegosztásra orientált beruházási politika, és közelebbről az ennek keretében hozandó fejlesztési döntések kritériumai még nem alakultak ki egyértelműen, sőt részben a beruházásoknak az új gazdaságirányítási rendszerrel összhangban álló tervezési és döntési módszerei is kiforratlanok. Az azonban aligha vitatható, hogy amennyiben beruházási tevékenységünk összességében negatívan hat a nem rubel elszámolású külkereskedelmi és ezen keresztül a fizetési mérlegre, s hosszabb távon sem javítja iparunk exportképességét, ez fejlődésünk komoly akadályává válhat.

A Magyar Beruházási Bank és a Külkereskedelmi Minisztérium 1966-ban széles körű vizsgálat és számítás alapján felmérte a *II, öt éves* tervben előirányzott értékhatár feletti termelőberuházások várható hatását a külkereskedelmi mérlegre. Jóllehet ez a vizsgálat kísérleti jellegűnek tekinthető abból a szempontból, hogy számos fontos metodikai problémát menet közben kellett megoldani, és nem volt mód az ágazatonként tovaggyűrűző hatások felmérésére, a kapott eredmények figyelemre méltóak. A vizsgálat tapasztalatai azon túlmenően, hogy széleskörűen feltárták korábbi beruházási rendszerünk hiányosságait, bizonyították: a külkereskedelmi forgalom egyenlegére való hatást, a nemzetközi munkamegosztásban való részvételünk hatékonyságát a beruházások allokációjánál nem tervezték, hanem az a beruházások megvalósítása révén spontán alakult.

Ezek után nincs semmi meglepő abban, hogy a vizsgálat számszerű eredményei az 1966—1970. évi időszakra is a korábban tapasztalt tendenciák folytatódását jelezték. A tervezett beruházásokból adódó devizabevételi többlet és a megvalósításhoz, illetve a folyamatos üzemeltetéshez szükséges devizakiadások egybevetése szocialista viszonylatban évente 160—170 millió rubel aktívumot, tőkés viszonylatban pedig enyhe passzívumot mutatott, még az esetben is, ha a várható importmegtakarításokat is tőkés devizabevételként számoltuk el. A beruházások szer-

kezete ugyancsak az előző fejezetben ismertetett tendenciák folytatódását mutatta.

Bár időközben beruházási rendszerünk megváltozott, ez alapvetően nem befolyásolja a III. ötéves terv eredeti fejlesztési irányait. Igaz, hogy a beruházások aránylag széles köre került vállalati hatáskörbe, de az ezzel kapcsolatos döntési lehetőség (például folytatják-e vagy nem a beruházásokat) minimális volt.

Az 1968. január 1-én folyamatban levő ipari egyedi nagyberuházásokból a gépipar részesedése 8,9%, a könnyűiparé 4,6%, míg az energia- és alanyagiparra a beruházások több mint kétharmada jut. E beruházások külkereskedelmi mérlegre gyakorolt hatásával részletesen foglalkozik egy korábbi cikkében Turánszky Miklós.* Ezért csak a teljesség kedvéért említem meg, hogy ezek a beruházások a szocialista piacra orientált exportkapacitásokat jelentősen tovább bővítik (évi 92 millió rubel aktívummal), miközben saját tőkésimport-szükségletük több mint kétszerese a várható exporttöbbletnek.

Az 1968-ban indított 14 egyedi nagyberuházás közül lényegében három járul úgy hozzá az exportképesség növeléséhez, hogy bármely viszonylatban realizálható termékek gyártására alkalmas kapacitásokat hoz létre. A következő 10 évben a 14 nagyberuházás összesen a számított exporttöbblet és importcsökkenés levonása után — évenként változó mértékben — mintegy 3—7 millió dollárral terheli a külkereskedelmi mérleget. Az 1969—70-ben indításra, illetve műszaki-gazdasági előkészítésre és 1970 utáni kezdése tervezett 28 egyedi nagy- és vegyes finanszírozású beruházás közül mindössze öt jelent közvetve vagy közvetlenül exportfejlesztést is, a többi importhelyettesítő, energiaipari vagy infrastrukturális beruházás.

A vállalati döntési körbe tartozó beruházások hatása az exportképesség javulására ma még annál kevésbé mérhető fel, mivel a rendelkezésre álló hitellehetőségeket a vállalatok egyelőre jórészt a folyamatban lévő beruházások befejezésére kénytelenek igénybe venni. Figyelemre méltó azonban, hogy 1968-ban a vállalatok fejlesztési célként tőkés-exportot az összes hiteligényeknek mindössze 4%-ánál jelöltek meg, jóllehet ez a hitelek odaítélésekor preferenciát biztosított volna számukra.

A IV. ötéves terv jelenleg a koncepció kidolgozásának stádiumában van. Az Országos Tervhivatal előzetes számításainak felhasználásával a Külkereskedelmi Minisztérium Közgazdasági Főosztálya számításokat végzett arra, hogy az exportképesség fokozását célzó fejlesztésre várhatóan milyen lehetőségekkel rendelkezünk. E számítások azt mutatják, hogy — a beruházások mintegy évi 4%-os növekedési ütemét feltételezve — ilyen célú átcsoportosításra elvben az összes ipari termelői egyedi nagyberuházásoknak maximálisan 10—15%-ánál van lehetőség. Az exportképesség fokozása tehát az egyedi nagyberuházásoktól csak szerény mértékben várható. Ez egyébként érthető is, hiszen ezek jelentős részben más, csak az állam által finanszírozható fejlesztési célok megvalósítását szolgálják. A vállalati döntési körben (hitelből és saját erőből) viszont a következő 7—8 évben várhatóan évente 30—40 milliárd Ft áll rendelkezésre a termelés fejlesztésére.

* Vö. Turánszky Miklós: A beruházások és a külkereskedelmi mérleg kapcsolata, Közgazdasági Szemle, 1968. 12.

Az elmondottakból beruházási politikánkra — ideértve a vállalati fejlesztési döntések irányítását szolgáló szabályozó eszközöket — az alábbi következtetések adódnak:

— Az adott keretek között az egyedi nagyberuházásoknál rendelkezésre álló fejlesztési lehetőségeket minél nagyobb mértékben nemzetközi versenyképességünk javítására kell fordítani. A szűk forrásokat figyelembe véve ez csak úgy érhető el, ha a fejlesztést néhány olyan területre koncentráljuk, ahol adottságaink (műszaki bázis, szakképzettség stb.) viszonylag gyors változásokat tesznek lehetővé, például géprekonstrukciók, licenciák, know-how-k vásárlása útján.

— Az importhelyettesítő fejlesztéseket is néhány jelentős programra kell koncentrálni, alapkövetelményként felállítva, hogy a létrehozandó kapacitások termékei ne csak a hazai piacnak feleljenek meg, hanem — szükség esetén — a nemzetközi piacokon is realizálhatók legyenek. Az optimális üzem nagyság elérése, s ezen keresztül a gyártás gazdaságosságának növelése végett pedig a szocialista országokkal való gazdasági együttműködés kiszélesítésére kell törekedni. Ilyen módon kölcsönös fejlesztésekkel két vagy több ország igényeit egyaránt kielégítő korszerű alpanyagbázisokat lehet teremteni.

— A vállalati fejlesztési döntések megfelelő irányításához a közgazdasági szabályozókkal egyrészt olyan érdekeltiséget kell teremteni, amelynek hatására a vállalatok a műszaki és korszerűségi követelmények szempontjából legigényesebb piacokon történő értékesítésben válnak leginkább érdekeltté, másrészt e beruházások elősegítésére — mind a hitelek, mind a saját erőből történő fejlesztések tekintetében — megfelelő preferenciákat kell biztosítani.

Ami az importhelyettesítés koncentrálásával kapcsolatos követelményeket illeti, részben már a jelenleg ismert beruházási javaslatok is tartalmazzák azokat a fejlesztési célokat (műtrágya-, papír- és cellulózgyártás), amelyeket kiemelten kellene kezelni. Kidolgozandó lenne ezenkívül a legújabban feltárt kőolaj- és földgázkincs komplex hasznosításának hosszabb távú műszaki-gazdasági fejlesztési programja. (Ez az export fejlesztését is eredményezheti.)

A vállalati fejlesztési döntések befolyásolása szempontjából természetesen alapvetőnek a megfelelő exportérdekelttség megteremtését kell tekinteni. Ezt az exportfejlesztési hitel- és egyéb preferenciák csak kiegészíthetik, hiszen nyilvánvaló, hogy a vállalatok fejlesztési hitelt csak olyan célra kérnek, amely nyereségérdekeltségükkel egybeesik. A külkereskedelmi ösztönzés szempontjából tehát az szükséges, hogy a konvertibilis devizáért történő értékesítés hozza a legmagasabb tiszta nyereséget a vállalatok számára.

Az exportképesség növelését, a tőkésexport szerkezetének átalakítását a feldolgozó ipar, ezen belül is elsősorban a gépipar néhány kiemelt ágának fejlesztésével lehetne elérni. Az alpanyagiparral szemben a feldolgozó ipar erőteljesebb fejlesztését egyébként számunkra a beruházási források korlátozott volta is szükségszerűvé teszi. Az ipari termelés kisebb tőkeigényessége miatt így ugyanannyi tőke felhalmozásával évente több termelési értéket állíthatunk elő. Ha pedig a létrehozott ipari kapacitások az értékesítés irányát tekintve konvertálhatók (azaz akár a belső, akár a tőkés-, akár pedig a szocialista piacokon realizálha-

tók), ugyanannyi beruházás segítségével több nyersanyagot szerezhethünk be, mint ha a tőkét a nyersanyag-kitermelés fejlesztésére fordítottuk volna.

Érdemes ehhez — befejezésül — röviden áttekinteni a feldolgozó ipari tőkésexport fokozását célzó fejlesztés lehetőségeit.

A nemzetközi gépkereskedelem egyik legjelentősebb csoportját az ipari termelőberendezések jelentik. Saját gyártásunk megfelelően koncentrált (vákuumtechnikai gépek, élelmiszeripari berendezések, gyógyszeripari üzemek). A fejlesztésben komoly lehetőségek rejlenek, de újabb beruházásokon kívül szervezési intézkedésekre is szükség lenne (a gépgyártási és a termékgyártási technológia egységének megteremtése, külföldi magyar vállalkozói hálózat kiépítése). A fejlett tőkésországok piacain korszerű konstrukciójú, vagy a partner know-how-ja alapján készült egyedi gépek eladását, illetve használt berendezések főjavítás útján történő exportját lehetne fejleszteni.

Szerszámgépxportunkat a tőkés piacokon nagyrészt az ellenüzletek tartják fenn. A műszaki színvonal általános emelését fékezi a fő felvevőpiacot jelentő szocialista országok magas árszintje, a belső piac kisebb műszaki igényei. Perspektívában azonban a szocialista export is csak olyan cikkekkel tartható fenn, illetve bővíthető, amelyek a partnerek számára tőkésimportot helyettesítenek.

A közúti jármű-gyártás fejlesztése lényegében szocialista piaci orientációval folyik. Erre alapozva a tőkés export fejlesztése bizonyos további ráfordításokkal lehetséges. A piaci követelmények ugyanis a szétszerelt (CKD) kivitel biztosítását, az építőköcka elven épülő karosszéria-változatok kialakítását igénylik. Emellett kooperációs kapcsolatok révén közös gyártmányok kialakítására kell törekedni.

A híradástechnikai iparban a műszaki színvonalbeli lemaradásunk fokozódik. Alapvető kérdés a megfelelő méretű és struktúrájú alkatrészgyártás kifejlesztése. A vákuumtechnikai iparban korszerű, versenyképes és jelentős gyártási bázissal rendelkezünk, ezt perspektivikusan is a tőkés export vivőágzatának lehet tekinteni. Az értékesítés fokozását csak a kapacitáshiány akadályozza.

A műszeripar fejlesztését célszerű a világpiacon nagymértékben felfutó computer-technológia elsajátítására alapozni (perifériák, illetve kis számítógépek gyártása), de bővíteni lehet az orvosi műszerek és felszerelések exportját is a kooperáció szélesítésével.

Rövidebb távon a vas- és fémtömegcikk exportja — főképp vállalati forrásokra támaszkodva — is fejleszthető, mivel az export fokozásának feltétele nagyrészt a minőségjavítás, a megfelelő raktárkészletek, a korszerű formatervezés, a géppark felújítása stb.

A könnyűipari termelés műszaki lemaradása — a legutóbbi években végrehajtott fejlesztések ellenére — igen nagy és a tőkés exportban jelentős szerepet játszó textiliparban a kikészítési eljárásokat illetően a legnagyobb. A különleges hatásokat, új tulajdonságokat eredményező kikészítési eljárások bevezetése nélkül az export fenntartását sem lehet biztosítani. Számottevő eredményeket csak új, a piacon még nem ismert eljárások kidolgozásával és gyors bevezetésével lehetne elérni. A bőr- és cipőiparban a kivitel fokozásához a bőrfeldolgozó-kapacitások bővítése, a puhabőrgyártás, a korszerű műbőrök gyártásának fejlesztése szükséges.

Végül hangsúlyozni kell, hogy a mezőgazdaság és az élelmiszeripar szerepe a tőkésexportban az esetben is jelentős, ha az ipari export arányának növelésére törekszünk. A versenyképesség javítása azonban itt is komoly ráfordításokat igényel. A nagyüzemi mezőgazdaság kiegészítő beruházásainak hiánya (például a gyümölcsstermesztés, -szedés, -válogatás, -csomagolás gépesítésében, a tárolásban mutatkozó elmaradás) tetemes veszteségeket okoz.

Nagy előrelépésnek kell tekinteni a műtrágya- és növényvédőszergyártás fejlesztését. A takarmánybázis javítása az állati termékek termelésének és exportjának növelését teszi lehetővé. Ehhez azonban a feldolgozókapacitások növelése szükséges (speciális húсок, szalámi, dobozos sonka), valamint a hűtőtérhiány megszüntetése, de legalábbis csökkentése.

A felsorolt példák végeredményben azt mutatják, hogy az exportképesség fokozható olyan fejlesztések útján is, amelyeknek jelentős része vállalati forrásokból (hitelből és saját erőből) megvalósítható, ha az export fokozására megfelelő érdekeltséget lehet teremteni. Ez esetben pedig az exportszerkezet átalakításában, a nemzetközi munkamegosztásban való részvételünk hatékonyságának növelésében már a következő 7—8 évben érdemleges előrehaladást lehetne elérni.

Bányai Mária:

POLITIKAI GAZDASÁGTANI ALAPISMERETEK

Régen szükséges egy viszonylag kis terjedelmű politikai gazdaságtan könyv, amely tömören, jól tagolva, világos stílussal megírt, korszerű ismereteket tartalmaz. A szerző ezt a hiányt pótolja.

Könyve első részében a termelőerők és a termelési viszonyok legújabb felfogásának ismertetésével együtt tárgyalja az áru-pénz viszonyok és a társadalmi újratermelés legáltalánosabb vonatkozásait. Ezzel elkerül minden felesleges ismétlést. A kapitalizmus politikai gazdaságtana alapkérdéseinek újszerű szerkezetben való tárgyalásával a döntő súlyt a mai, modern tőkés gazdaság kérdéseire helyezi. A második, terjedelmesebb részben a szocializmus politikai gazdaságtanának alapkérdéseit népgazdasági, ágazati, vállalati és világgazdasági tagolásban tárgyalja. A súlypont itt is a ma világa, ezen belül hazánk szocializmust építő társadalma, jelenlegi közgazdasági viszonyaival, új gazdaságirányítási rendszerével.

A szerző mind a kapitalizmus, mind a szocializmus politikai gazdaságtana kifejtése közben a legfrissebb kutatási eredményekre és irodalmi forrásokra támaszkodik. Már csak ezért is széles körű érdeklődésre tarthat számot e könyv. Emellett minden olyan igényt kielégít — legyen az egyéni érdeklődés vagy egyetemi oktatási, illetve tanfolyami szükséglet —, amely egy viszonylag kis terjedelmű, korszerű politikai gazdaságtan tankönyvvel szemben támasztható.

372 l., kötve 54,— Ft

A Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó kiadványa.

A vállalati beruházásgazdaságossági számítások néhány elvi-módszertani kérdése

A gazdaságirányítás új rendszere a beruházási szférában is jelentősen kiszélesítette a vállalatok döntési szabadságát, s ezzel *szükségessé tette a vállalati beruházásgazdaságossági számítások metodikájának kialakítását*. E módszertan megteremtése minden bizonnyal hosszabb folyamat eredménye lesz, amelyben termékeny szerepet játszik majd a vállalatok fejlődő gyakorlata. Ezt a folyamatot meggyorsíthatja a fontosabb elvi-módszertani problémák felvetése és tudományos vizsgálata. Ehhez szeretnénk e cikk keretében adalékokat nyújtani.

A vállalati beruházások gazdaságosságának alapvető kritériuma

A vállalat beruházási tevékenységében is akkor jár el racionálisan, ha döntéseit igyekszik alárendelni alapvető érdekeinek. A gazdasági mechanizmus koncepciójának megfelelően a központi irányítószervek feladata, hogy a vállalatok érdekelttségét a népgazdaság érdekeivel összhangba hozzák. Mivel a vállalatok döntéseiket igyekeznek saját érdekeiknek alárendelni, ezért a vállalati beruházások gazdaságosságát komplexen jellemző, szintetikus mutatóknak a vállalatok alapvető, legáltalánosabb érdekeit kell tükrözniük, illetve a figyelembevételük alapján hozott döntéseknek — feltételezve, hogy a mutatókban szintetizált információk megbízhatóak — összhangban kell lenniük ezen legáltalánosabb érdekekkel.

A vállalati érdek rendkívül sokrétű, sok összetevője van, de ezek mellett megfigyelhetők alapvető, közös jellemzői is. Az új gazdasági mechanizmusban ilyen közös jellemzőként az emelhető ki, hogy a vállalati érdek alapvető motívumai a nyereséghez fűződnek.

A nyereségérdekelttségnek különböző formái vannak. Ami az új gazdasági mechanizmusban kialakuló nyereségérdekelttség konkrét formáját illeti, két várákozás áll egymással szemben. Az egyik: az „*összegérdekelttség*”, amely mögött tulajdonképpen az a felfogás húzódik meg, hogy dinamikusan a vállalatok a lekötött eszközök egységére jutó nyereség (eszközjövedelmezőségi ráta) maximálásában érdekelték. A másik: a vállalati érdekelttség *a munka egységére jutó személyes jövedelem* maximálásához fűződik, amely az adott szabályozási rendszerben *lényegében*, jó közelítéssel az egységnyi bérre jutó részesedési alap, illetve a kitermeléséhez szükséges nyereség — a bérjövedelmezőségi ráta —

maximálásának feladataként fogalmazható meg. A jövedelemszabályozási rendszer sajátosságainak elemzése alapján én az utóbbi felfogást fejtettem ki. A vitát az élet, a gyakorlat fogja eldönteni.

Az új mechanizmus funkcionálásának első néhány hónapja után a vállalati vezetők kiemelt, tudatosult indítékai között, mint ahogy azt a felmérések* is megállapították, mind a két motívum szerepel, bár az összegérdekeltség még mindig kétszeres súllyal. Ez mindenestre azt jelenti, hogy az indítékok között ma már az egy főre jutó nyereség növelése a gyakorlatban is verifikálható. Egyébként erről tanúskodik az a nagyszámú és folyóirataink hasábjain egyre inkább túlsúlyba kerülő cikk is, amely a vállalati gazdálkodás és magatartás legkülönbözőbb vonatkozásait az egységnyi bérre jutó részesedési alap, illetve nyereség, vagy a munka egységére jutó bér + részesedési alap növekedése szempontjából vizsgálja. Ha figyelembe vesszük, hogy az utóbbi években egész propagandánk az összegérdekeltség tudatosítására irányult, az új nyereségérdekeltség bérjövédelmzőségi érdekeltségként való értelmezésének gyors terjedése csak azzal magyarázható, hogy ez az érdekeltség magukban az új viszonyokban gyökerezik.

Ha a vállalati nyereségérdekeltséget eszközjövédelmzőségi érdekeltségként ábrázoljuk, az egyedi beruházások gazdaságosságának jellemzésére felhasználhatók a tőkés beruházás gazdaságossági számítások ismert módszerei: a megtérülési idő, vagy a dinamikus számítási módszerek: a diszkontált hozadékösszeg, az annuitás, illetve a belső kamatláb keresésének módszere. *Ha azonban a vállalat az egységnyi bérre jutó részesedési alap és az ehhez szükséges nyereség — vagyis a bérjövédelmzőségi ráta — maximálására törekszik, az egyedi beruházások gazdaságossági mutatói sajátos formát öltenek.* A továbbiakban e sajátosságokat kívánjuk megvizsgálni.

A vállalatok új érdekeltsége dinamikus jellegű, mert a vállalat nemcsak a mai, hanem a holnapi jövedelemben is érdekelt, és így a jövedelemszabályozás rendszere a személyes jövedelmek alakulását — meghatározott feltételek mellett — jelentős mértékben a vállalati gazdálkodástól teszi függővé. Ez az érdekeltség a fejlesztési alaphoz fűződő érdekeltséget is magában foglalja, hiszen a hatékony befektetés nélkülözhetlen feltétele a részesedési alap jövőbeli növekedésének.

A munka egységére jutó jövedelem dinamikus maximálása különbözőképpen értelmezhető. Egy lehetséges értelmezési mód: valamely $(0, T]$ intervallumban a munka egységére jutó összjövedelem maximálása. Egy másik értelmezési lehetőség: a munka egységére jutó jövedelem növekedési ütemének maximálása. A vállalati politika feladata a konkrét helyzet elemzése alapján az optimumkritérium tartalmának konkrét definiálása. Véleményem szerint azonban ennél dinamikusabb a vállalati érdekeltség, és ennél hosszabb a vizsgált intervallum, a dinamikus érdekeltségnek annál inkább a munka egységére jutó jövedelem növekedési ütemének maximálása felel meg. Ezért, minthogy a beruházások általában csak viszonylag hosszabb távon fejtik ki hatásukat, a további vizsgálatokban abból indulunk ki, hogy az optimumkritériuma a munka egységére jutó, tágan értelmezett személyes jövedelem (munkabér, év végi nyereségrészesedés, vállalati közvetett juttatások)

* Román Zoltán: A vállalati magatartás és indítékai. Figyelő, 1968. XI. 20.

növekedési ütemének a maximuma. A jövedelemszabályozás jelenlegi rendszerében ez a kritérium közelítően a *bázisszintű munkabér egységére jutó részesedési alap növekedési ütemének maximálásaként* is megfogalmazható.

$$(1) \quad \sqrt[T]{\frac{R_T}{R_0} \frac{V_0}{V_{T_0}}} \rightarrow \max,$$

Illetve, adott R_0 és V_0 érték mellett az ezzel egyenértékű feladat

$$(2) \quad \frac{R_T}{V_{T_0}} \rightarrow \max, \text{ ahol}$$

- $0, T =$ a felülről zárt intervallum határai;
- $V_0 =$ bázisszintű bérköltség a 0-ik időszakban;*
- $V_{T_0} =$ a T -edik évi bérköltség a bázisidőszak bérszintjén;
- $R =$ a megfelelő időszak részesedési alapja.

Amennyiben a *részesedési alap a nyereség konstans hányada*, az (1) és (2) alatti követelmények ugyanolyan feltételek mellett teljesülnek, mint

$$(3) \quad \sqrt[T]{\frac{M_T}{M_0} \frac{V_0}{V_{T_0}}} \rightarrow \max, \text{ illetve}$$

$$(4) \quad \frac{M_T}{V_{T_0}} \rightarrow \max, \text{ ahol}$$

- $M =$ a megfelelő időszak nyeresége, és
- $\frac{M}{V} =$ a megfelelő időszak bérjévedelmezőségi rátája.

Ezért ebben az esetben az (1) és (2) formulák a (3) és (4) alatti kifejezésekkel helyettesíthetők.

Közismert, hogy a jelenlegi szabályozási rendszerben a részesedési alap aránya a nyereségben az eszköz-bér aránytól és a bérszorozótól függetlenül változik. A beruházásgazdaságossági vizsgálatokban azonban általában mégis indokolt a részesedési és a fejlesztési alap időben *konstans arányával* számolni a következő megfontolások miatt:

— Egy-egy beruházás dinamikusan rendszerint csak kissé változtatja a vállalati eszköz-bér arányt, mert a beruházás üzembehelyezésének időpontjában általában még döntő hatása van a beruházást megelőző állapotnak, a jövőben pedig a további beruházások szintén befolyásolják az eszköz-bér arányt. Ezért egy-egy beruházási variáns hatása a vállala-

* Felhívom a figyelmet arra, hogy ebben a cikkben bázisszintű bérköltségnek nem a bázisátlagbér és a tényleges létszám szorzatát tekintem. Véleményem szerint a vizsgált gazdaságossági számításokban olyan bértételekkel célszerű számolni, amelyek valamely bázisnak vett időpontban (időszakban) a különböző minőségű, bonyolultságú munkáért fizetett béreket eszméleg rögzítik. Ilyen feltételek mellett a bázisszintű bérköltség a különböző bonyolultságú munkák arányainak és a munka tömegének változásától függ, tehát a munka bonyolultsági fokát is tükröző *munkaigényesség* változását fejezi ki.

lati eszköz-bér arányra a beruházás élettartamát tekintve rendszerint elhanyagolható.

— Minthogy a fejlesztési alap az adott érdekeltégi rendszerben késleltetett részesedési alapként jelenik meg, ezért az érdekeltég szempontjából a vállalati felhalmozási és részesedési ráta egymás rovására végbemenő változásai idővel részben kompenzálják egymást, és mindig van egy olyan időszak, amelyben teljesen ki is egyenlítik.

— Végül, a fejlesztési és a részesedési alap aránya a központi szabályozás miatt is változhat (például a bérszorító módosítása), sőt a beruházási objektumok várható élettartama alatt valószínűleg változik is, de ezek vállalati szinten hosszabb időre aligha prognosztizálhatók.

Mindezek alapján megengedhetőnek tartjuk, hogy a fejlesztési és a részesedési alap arányát az egyedi beruházások konkrét változataitól függetlennek, és a beruházásgazdaságossági számításokban időben konstansnak tekintsük. Ebben az esetben viszont a vállalat alapvető érdekeit a (3) és (4) formulákkal is kifejezhetjük. A továbbiakban a vállalati beruházások gazdaságosságának olyan szintetikus mutatóit keressük, amelyek szélső értéke összhangban áll e követelményekkel.

A beruházásgazdaságosság statikus mutatói

Bár a vállalat érdekeltégét dinamikusan értelmezzük, mégis foglalkoznunk kell a beruházásgazdaságossági vizsgálat statikus módszereivel, mert — mint erre még ki fogunk térni — ezek nem állnak szűkségképpen ellentétben a dinamikus érdekeltéggel.

Statikus módszereket akkor alkalmazhatunk, ha a döntési változók az időtől függetlenek. A tőkés beruházásgazdaságossági számítások esetében a *statikus módszerek alkalmazásának feltételeit* a következőkben foglalhatjuk össze*:

a) A beruházási ráfordítás egy időpillanatban merül fel (ún. pontberuházás);

b) A beruházás állandó intenzitású nettó hozamot (nyereséget) eredményez;

c) A nettó hozam „árama” az objektum üzembehelyezésétől számítva időben végtelen.

A vizsgált bérjövödelmezőségi érdekeltég mellett a statikus módszerek alkalmazásának további feltétele, hogy a *bázisszínvonalú bérköltség intenzitása is állandó*.

Az említett feltételek mellett, illetve, ha e feltételezések gyakorlatilag megengedhetők, akkor a beruházás gazdaságossága a statikus bérjövödelmezőségi ráta, illetve annak reciproka alapján elbírálnak. Így a beruházás gazdaságosságának mutatói:

$$(5) \quad w = \frac{M + \Delta M}{V_0 + \Delta V_0}, \quad \text{illetve}$$

* Kornai János: Beruházások matematikai programozása. Közgazdasági és Jogi Kiadó, 1962.

$$(6) \quad \frac{1}{w} = \frac{V_0 + \Delta V_0}{M + \Delta M}, \quad \text{ahol}$$

w = a vállalati beruházás statikus bérjövodelmezőségi rátája;
 ΔM = a beruházással elért évi nyereségnövekmény;
 ΔV_0 = a beruházás évi bázisszintű bérköltségnövekménye.

Nyilvánvaló, hogy a vállalat számára, ha a korlátozó feltételektől eltekintünk, az a beruházási változat előnyösebb, amelynek bérjövodelmezőségi rátája magasabb, illetve amelynél a nyereség fajlagos bérigénye, a bérjövodelmezőségi ráta reciproka kisebb.

A felvett feltételek mellett a statikus bérjövodelmezőségi ráta maximálása egyben a dinamikus bérjövodelmezőségi ráta maximálását is jelenti. *Mint hogy a nyereség és a bázisszínvonalú bérköltség intenzitását, valamint a részesedési és a fejlesztési alap arányát adottnak tételeztük fel, ezért a bérjövodelmezőségi ráta bármely időszakban annál a beruházási variánsnál maximális, amelynél a statikus ráta maximumát veszi fel.* A vizsgált feltételek mellett így a statikus módszer alkalmazása nem áll ellentétben a dinamikus érdekeltiséggel.

A beruházás minimális jövodelmezőségi normája

A beruházás gazdaságosságát vállalati szempontból nem lehet a bérjövodelmezőségi ráta már kialakult, illetve a beruházás nélkül elérhető színvonalától függetlenül elbírálni. Egy beruházás bérjövodelmezőségi rátája az egyik vállalatnak előnyös, a másikkak pedig hátrányos lehet attól függően, hogy a vállalat a beruházás nélkül mekkora bérjövodelmezőségi rátát érhet el. Általában indokolt, hogy a vállalat a beruházási akciónál legalább azt a bérjövodelmezőségi rátát érje el, amelyet a beruházás nélkül is biztosíthatna.

A beruházás bérjövodelmezőségi rátája (6) a beruházás eszközjövodelmezőségtől

$$(7) \quad i = \frac{\Delta M}{B}, \quad \text{és}$$

a beruházás egységére jutó bázisszínvonalú bérköltségnövekménytől

$$(8) \quad a = \frac{\Delta V_0}{B}$$

függ, ahol mind az i , mind az a paraméter negatív értéket is felvehet. Ez akkor következik be, ha a beruházás veszteséges, illetve, ha a beruházás abszolút összegben is csökkenteni a bérköltséget (bérmegtakarító beruházás). Az utóbbi esetben

$$(8a) \quad \frac{-\Delta V_0}{B} = -a.$$

Nevezzük a beruházás minimális jövodelmezőségi normájának azt az i_0 értéket, amely mellett fennáll, hogy

$$(9a) \quad \frac{M}{V_0} = \frac{\Delta M}{\Delta V_0}, \quad \text{vagyis}$$

a beruházás bérjöveldelmezőségi rátája éppen a beruházás nélküli állapot bérjöveldelmezőségi rátájával egyenlő.

Vezessük be az alábbi jelöléseket:

- E = a lekötött eszközök értéke (a beruházás összege nélkül);
- m = a kiinduló (beruházás nélküli) állapot eszközjöveldelmezőségi rátája, M/E ;
- z = a kiinduló állapot eszköz-bér arányának reciproka (egységnyi eszközlekötésre jutó bázisszintű bérköltség), V_0/E ;
- B = a beruházási költség;
- i = a beruházás eszközjöveldelmezőségi rátája, $\Delta M/B$;
- a = a beruházás eszköz-bér arányának reciproka (egységnyi beruházásra jutó évi bázisszintű bérköltség), $\Delta V_0/B$.

E jelöléseket felhasználva a (9/a) alatti feltétel a következő alakban is felírható:

$$(9) \quad \frac{m}{z} = \frac{i_0}{a},$$

amelyből az i_0 tényezőt kifejezve a beruházás minimális jöveldelmezőségi normáját

$$(10) \quad i_0 = m \frac{a}{z}$$

kapjuk eredményül.

A beruházás minimális jöveldelmezőségi normája azt a követelményt fejezi ki, amelyet a beruházásnak adott m , a és z paraméterek mellett teljesíteni kell ahhoz, hogy a kiinduló állapothoz képest a bérjöveldelmezőségi ráta ne csökkenjen.

Belátható, hogy

$$\begin{aligned} i_0 &= 0, \quad \text{ha } m = 0, \quad \text{vagy } a = 0, \quad \text{és} \\ i_0 &< 0, \quad \text{ha } m < 0, \quad \text{vagy } a < 0. \end{aligned}$$

Ez azt jelenti, hogy ha beruházás nélkül nyereség nincs, vagy a beruházás a bázisszínvonalú bérköltség összegét nem változtatja, akkor nulla jöveldelmezőségi beruházás esetén is változatlan a bérjöveldelmezőségi ráta. Másrészt, ha beruházás nélkül a vállalat veszteséges, vagy a beruházás a bázisszintű bérköltség összegét csökkenti (bérmegtakarító beruházás), akkor veszteséges beruházás esetén is változatlan *maradhat* a bérjöveldelmezőségi ráta.

Mivel az árkiegészítés és a veszteségtérítés különböző formáit is a nyereséghez számítjuk, az új mechanizmus szabályozó rendszerében tartósan egy vállalatnál sem állhat fenn az $m < 0$ állapot, mert amennyiben a veszteség tartósan ígérkezik, a vállalatot a fennálló rendelkezések értelmében szanálni kell. Ezért az $m \leq 0$ speciális esetek vizsgálatával csak az volt a célunk, hogy élesebb megvilágításba helyezzük a be-

ruházások gazdaságosságát befolyásoló főbb tényezők sajátos összefüggéseit a bérjöveldelmezőségi érdekeltség viszonyai között.

Elméleti szempontból különösen érdekes az az eset, amikor

$$m < 0, \quad \text{és} \quad a < 0,$$

vagyis a vállalat beruházás nélkül veszteséges, és a beruházás csökkenti a bérköltséget. Ekkor, minthogy két negatív előjelű tényező szorzata pozitív, a beruházás minimális jöveldelmezőségi normája pozitív lesz. Az előző esetek után e paradoxnak tűnő eredmény magyarázata: amennyiben a vállalat beruházás nélkül veszteséges és a beruházás csökkenti a bérköltséget, a bérjöveldelmezőségi ráta csak akkor maradhat változatlan, ha a beruházás nyereséges. Ellenkező esetben ugyanis az egy forint bérré jutó veszteség növekedne, vagyis a bérjöveldelmezőségi ráta tovább csökkenne.

A jöveldelmezőszabályozás jelenlegi rendszerében a részesedési alap aránya a nyereségben, s így az egységnyi bérré jutó részesedési alap is, függ az eszköz-bér aránytól és a bérszorozótól. Ezért, bár a dinamikus érdekeltséggel összhangban a beruházás gazdaságosságát a (6) formula tükrözi, a beruházás minimális eszközjöveldelmezőségi normája a következő megfontolás alapján is levezethető: a beruházásnak általában a normális üzemeltetés első időszakában sem szabad az egységnyi bérré jutó részesedési alapot csökkentenie. Tehát a beruházástól legalább akkora jöveldelmezőséget kell megkövetelni, amely az alábbi feltételt kielégíti:

$$(11a) \quad \frac{R + \Delta R}{V_0 + \Delta V_0} \cong \frac{R}{V_0},$$

ahol a már ismert jelölések mellett

ΔR = a vállalat évi részesedési alapjának a beruházástól függő növekménye.

Ez az egyenlőtlenség, figyelembe véve a nyereségfelosztás szabályait és a már tárgyalt összefüggéseket, a következő alakban is felírható:

$$(11b) \quad \frac{s(mE + iB)}{s(V_0 + aB) + E + B} \cong \frac{smE}{sV_0 + E}$$

illetve, ha $V_0 = 1$, és $k = \frac{E}{V_0}$, $\frac{1}{k} = z$, valamint $B = bE$,

$$(11) \quad \frac{s(mk + i b k)}{s(1 + a b k) + k + b k} \cong \frac{s m k}{s + k}.$$

A fenti kifejezésből egyszerűsítés és átrendezés után kifejezhető a beruházástól megkövetelt minimális jöveldelmezőségi norma:

$$(12) \quad i \geq m \frac{1 + s a}{1 + \frac{s}{k}}, \quad \text{ahol}$$

s = a bérszorozót jelenti.

Mint látható, a beruházástól megkövetelt, fenti módon értelmezett minimális jövedelmezőségi norma értéke függ a bérszorzó (s) nagyságától, tehát a beruházás gazdaságosságának vállalati megítélését a bérszorzó értéke is befolyásolja.

A bérszorzó és a beruházástól megkövetelt minimális bérmegetakarítás normája

Minthogy a beruházás hatékonysága a vizsgált érdekeltségi rendszerben nemcsak a beruházás jövedelmezőségétől függ, hanem az egységnyi beruházásra jutó bázisszínvonalú bérköltségnövekménytől is, meghatározható a beruházás egységére maximálisan megengedhető bérköltségnövekmény normája. E normát — a minimális jövedelmezőségi normához hasonlóan — a (9) formulából kifejezhetjük:

$$(13) \quad a_0 = z \frac{i}{m}.$$

Nyilvánvaló, hogy amennyiben a beruházás vagy a beruházás nélküli állapot jövedelmezősége negatív, az a_0 norma is negatív előjelet vesz fel, vagyis a beruházás egységére megengedhető maximális bérköltségnövekmény a beruházástól minimálisan megkövetelt bérköltség-megtakarítás normájába csap át.

Ha a jövedelemszabályozás jelenlegi rendszerében a beruházás minimális jövedelmezőségi normáját a (12) formula, illetve az abban tükröződő követelmény alapján szabjuk meg, e formulából adódik

$$(14) \quad a \leq \frac{\left[\frac{i}{m} \left(1 + \frac{s}{k} \right) \right] - 1}{s}.$$

Most vegyük azt a speciális esetet, amikor $i = 0$, vagyis a beruházás minimális eszközjövdelmezőségi normája zérus és így a vállalat nyereségét nem változtatja. Ekkor

$$(15) \quad a \leq -\frac{1}{s}.$$

Mint látható, az adott feltételek mellett az s szorzó határozza meg a nulla eszközjövdelmezőségi beruházástól megkövetelt minimális bérmegetakarítást. Ha a beruházás egységére jutó bérmegetakarítás abszolút értéke a bérszorzó reciprokánál nagyobb, az egy forint bérre jutó részesedési alap akkor is növekszik, ha $i < 0$, vagyis a beruházás a vállalati nyereség összegét csökkenti. Tehát az s szorzó egyik funkciója: sajátos beruházásgazdaságossági normatíva, amennyiben

s = az egységnyi évi bérmegetakarításra megengedhető beruházás felső határa, ha $i = 0$; dimenziója év;

$\frac{1}{s}$ = az egységnyi beruházástól megkövetelt évi minimális bérmegetakarítás normája, ha $i = 0$; dimenziója $\frac{1}{\text{év}}$.

A bérszorozónak a vállalati beruházások gazdaságosságát befolyásoló szerepe abból a funkcióból következik, amit a nyereségelosztás és a vállalati átlagbér szabályozásában betölt. Ha az átlagbéreket csak a nyereségből képzett részesedési alap terhére lehet növelni, akkor az átlagbér emeléséhez növelni kell az egy forint bérré jutó részesedési alapot, vagyis az eddigiekben vizsgált $\frac{R}{V}$ rátát. Az egy forint bérré jutó ré-

szesedési alap pedig a bérjövődélmezőségi ráta (w), és az eszköz-bér arány (k) mellett az s tényező értékétől függ. Egyébként azonos feltételek mellett az s szorzó növekedésével az egy főre jutó nyereségből a részesedési alapon keresztül nagyobb hányad válik bérjövődélmémmé, és megfordítva. Ha tehát s növekszik, a vállalat *ma* nagyobb mértékben tudja növelni az átlagbéreket, de egyben korlátozódik az egy főre jutó fejlesztési alap, s ezáltal a nyereség és a részesedési alap *jövőbeli* növelésének lehetősége. Vizsgált problémánk szempontjából azonban még fontosabb, hogy az s tényezőtől függ a vállalati bruttó jövődélmen belül a személyes jövődélmek (bérköltség + nyereségrészesedés) és a tiszta jövődélmen (az adók + a nem személyes jövődélmekre fordított vállalati alapok) aránya.

Ismeretes, hogy a gazdaságossági számítások egyik alapvető problémája a munkaráfordítások mérése. E szerteágazó kérdéskomplexumon belül régóta megoldásra vár az eleven- és a holtmunka-ráfordítások azonos szinten történő értékelése. E probléma lényege a következő:

Ha a termelési eszközök ára a többletmunkának megfelelő értéket is tartalmazza, az eleven munkát pedig bérköltségen vesszük számításba, akkor a gazdaságossági vizsgálatokban a holt munkához képest az eleven munkát tulajdonképpen „leértékeljük”, a felhasznált termelési eszközöket a teljes, társadalmilag szükséges munkaráfordítás szintjén, az eleven munkát azonban, a többletmunkát figyelmen kívül hagyva, csak a szükséges munka szintjén vesszük számításba. Ezáltal — az eleven munka rovására — torzulás következik be a munkaráfordítások mérésében.

Már előző cikkemben* rámutattam arra, hogy az egy főre jutó jövődélmen növelésében érdekelt vállalatok a beruházások gazdaságosságát mérlegelve az élőmunka-ráfordításokat nem bérköltségszinten, hanem a bérköltséget nyereséggel pótlékolva veszik figyelembe; tehát nemcsak a megtakarított szükséges munkával, hanem a megtakarított többletmunkával is számolnak.

Az s szorzó azért jelenik meg a vállalati beruházások minimális jövődélmezőségi normájában, mert

a) a vállalatok az eleven munkát nem bérköltségszinten, hanem bérköltség + nyereségszinten értékelik;

b) a személyes jövődélmek növelésének a jelenlegi szabályozási rendszerben alapvető forrása a részesedési alap, s ennek aránya a nyereségben az s szorzónak is függvénye.

Erről a következő gondolatmenet alapján könnyen meggyőződhetünk:

Vizsgáljuk meg a részesedési alapnak a nyereségben elfoglalt ará-

* Közgazdasági Szemle, 1967. 12. sz.

nyát meghatározó, $\frac{sV}{sV + E}$ részesedési ráta határértékét, ha s tart a végtelenhez. Könnyű belátni, hogy

$$\lim_{s \rightarrow \infty} \frac{sV}{sV + E} = 1,$$

vagyis a bérszorzó növekedésével a részesedési alap aránya egyhez tart. Ez azt jelenti, hogy e határesetben — ha a részesedési alap adójától eltekintünk — a nyereség egésze bérjövdelemmé válik, tehát a formailag többletmunkaként megjelenő vállalati jövedelem szükséges munkát takar, illetve a *vállalati jövedelem* tulajdonképpen nem hasad szükséges és többletmunkára. Ekkor viszont a nulla jövedelmezőségű beruházástól megkövetelt minimális bérmegtakarítás normája $\left(\frac{1}{s}\right)$ a nullához tart:

$$\lim_{s \rightarrow \infty} \frac{1}{s} = 0.$$

Tehát a vizsgált feltételek mellett az $\frac{1}{s}$ tényező elveszti a speciális hatékonysági norma szerepét.

E határértékvizsgálat természetesen csak didaktikai célokat szolgál. Szemléletesen tükrözi, hogy a bérszorzó a vállalati beruházástól megkövetelt minimális jövedelmezőséget azért befolyásolja, mert

a) a jövedelemszabályozás jelenlegi rendszerében, amikor az átlagbérek emelésének döntő forrása a nyereségből képzett részesedési alap, a vállalat az eleven munkát nem „bérszinten”, hanem a nyereséggel „pótlékolva” értékeli;

b) a nyereségen belül a bérfejlesztést szolgáló részesedési alap, illetve a nyereségből képzett fejlesztési alap aránya, és így a szükséges és a többletmunka aránya is függ a bérszorzótól.

Ismeretes, hogy jelenleg a bérszorzó értéke általában $s = 2$, de több ágazatban — elsősorban az eszközigenyesebb ágazatokban — ennek többszöröse, például a szén-, érc-, és ásványbányászatban háromszorosa, a kohászatban kétszerese stb. A bérszorzó értékének nem egységes előírása egyben azt jelenti, hogy *differenciáljuk a beruházás egységétől megkövetelt minimális bérmegtakarítás normáját*. Ha ez nincsen összhangban az ágazati munkaerő-politikával, akkor ellentmondások forrása lehet. Például az általánosnak tekinthető $s = 2$ esetén

$$a \leq -\frac{1}{2} = -0,5,$$

de a szénbányászatban, ahol $s = 6$,

$$a \leq -\frac{1}{6} = -0,17.$$

Ez azt jelenti, hogy egy nulla jövedelmezőségű beruházás általában (statikusan vizsgálva a problémát) akkor nem csökkenti a részesedési alapot, ha 1 Ft beruházásra legalább 0,5 Ft/év bérmegtakarítás jut, míg

a szénbányászásban ehhez 0,17 Ft/év bérmegtakarítás is elegendő. Úgy tűnik, hogy ez a preferencia a *mai helyzetben*, amikor a szénbányászásban a termelés minden bizonnyal abszolút mértékben is csökkenni fog, és a felszabaduló munkaerő elhelyezésének gondjával kell foglalkoznunk, legalábbis elgondolkoztató.

Dinamikus módszerek

Ha a statikus módszereknél alkalmazott feltevések gyakorlatilag nem engedhetők meg, a számításokat dinamizálni kell. A dinamizálás problémáit lépésről lépésre közelítjük meg.*

Első lépésben azt az esetet vizsgáljuk, amikor a *nyereségáram intenzitása változó*: olyan pontberuházásokat hasonlítunk össze, amelyeknél az évi bázisszínvonalú bérköltség állandó, de a nyereség összege évenként változik. (A nyereséggel kapcsolatban megjegyezzük: feltételezzük, hogy a vállalattól elvont „tőkeköltségeket” — az amortizáció elvont hányadát, a kamatot és az eszközköztési járulékot — az önköltségben már elszámoltuk. Továbbá: mind a t . évi nyereség — M_t —, mind a bázisszínvonalú bérköltség — V_0 — a dinamizált képletekben a beruházás nélküli állapot és a beruházás megfelelő adatait egyaránt tartalmazza.) Az adott feltételek mellett a beruházás gazdaságosságának szintetikus mutatója, feltéve, hogy a nyereség mindig egy összegben, az év végén áll rendelkezésre:

$$(16) \quad \bar{w} = \frac{q \sum_{t=1}^n M_t D^t}{V_0}, \quad \text{ahol}$$

\bar{w} = a vállalati beruházás dinamikus bérjövödelmezőségi rátája;

D = a diszkontfaktor, és $D^t = \frac{1}{(1+p)^t}$;

p = a modell növekedési tényezője; például sajátos kalkulatív kamatláb együtthatós formában;

q = a törlesztőfaktor $q = \frac{p(1+p)^n}{(1+p)^n - 1}$.

A számlálóban szereplő kifejezés a tőkés beruházásgazdaságossági számításokból ismert: a jövőbeli nettó hozamokat diszkontáljuk, majd a törlesztőfaktorral megszorozva, *évi átlagos nyereséggé* alakítjuk át. Ez az átlag sajátos átlag, mert a növekedés tényét is figyelembe veszi. Az egységnyi holt napi nyereség azért kisebb az egységnyi mai nyereségnél, mert annak részleges befektetése (fejlesztési alap képzése) következtében holnapra nagyobb értékre növekszik. Minthogy feltételeink értelmében a részesedési alap a nyereség adott hányada, ezért a részleges befektetés nyereségnövelő hatásának eredményeként egységnyi mai nyereség dinamikusán nagyobb részesedési alapot biztosít a vállalat számára egységnyi holt napi nyereségnél.

* Ez a cikk a NIM Ipargazdasági és Szervezési Intézet megbízásából a szerző által készített tanulmányon alapszik. Az Intézet a vállalati beruházások gazdaságossági vizsgálatának módszertanára részletes metodikát dolgoz ki, s e módszertan alapján beruházási szaktanácsadást végez, illetve vállalja beruházások gazdasági előkészítését.

Az alábbi gondolatmenet alapján belátható, hogy a statikus (3) formula a (16) dinamikus formulának speciális esete. Ugyanis

$$(17) \quad \lim_{n \rightarrow \infty} q(n) = \lim_{n \rightarrow \infty} \frac{p(1+p)^n}{(1+p)^n - 1} = p, \quad \text{és}$$

$$(18) \quad \lim_{n \rightarrow \infty} \sum_{t=1}^n \frac{1}{(1+p)^t} = \frac{1}{p},$$

tehát, ha a nyereség évi összege állandó, akkor

$$(19) \quad \lim_{n \rightarrow \infty} \frac{qM \sum_{t=1}^n D^t}{V_0} = \frac{M}{V_0}.$$

A statikus formula alkalmazásának feltételei (pontberuházás, állandó nyereséghezam, végtelen „élettartam”, és állandó intenzitású bérköltség) mellett ezért a (16) formula alapján a (3) formulához jutunk, vagyis az utóbbi az előbbinek speciális esete.

Most oldjuk fel azt a feltételt is, hogy a bérköltség intenzitása állandó. Ekkor a bérköltség kezelésével kapcsolatban a következő probléma merül fel:

Eddigi vizsgálatunkban a bázisszintű bérköltséggel számoltunk. A tényleges bérköltség az átlagbérek növekedése miatt azonban eltérhet a bázisszintű bérköltségtől. Ha például a tényleges átlagbérek évi átlagos növekedési üteme (r) adott, akkor a tényleges bérköltség konstans bázisszintű bérköltség mellett is növekedni fog. Ilyen feltételek mellett a t -edik évi bérköltség $V_t = V_0(1+r)^t$.

Abban az esetben viszont, ha az átlagbérek csak a nyereségből képzett részesedési alap terhére növekedhetnek, akkor ez a nyereséget nem csökkenti, mert a vizsgált rendszerben nem a bérköltségeket terheli, hanem a nyereség felhasználásaként (részesedési alap) kerül elszámolásra. Ezt a tényezőt ezért a számításban nem kell külön figyelembe venni. (Más kérdés, hogy a vállalati béripolitika szempontjából ellenőrizni kell, hogy a beruházás lehetővé teszi-e a megkívánt átlagbér-növekedést. Ez a probléma további vizsgálatot igényel.)

Másként áll a helyzet, ha a bázisszintű bérköltség változik, mert ez befolyásolja az egységnyi bérre jutó részesedési alap átlagos nagyságát. A bázisszintű bérköltség változását figyelembe véve a beruházás gazdaságossági mutatója:

$$(20) \quad \bar{w} = \frac{q \sum_{t=1}^n M_t D^t}{V_0 \sum_{t=1}^n \lambda_t} = nq \frac{\sum_{t=1}^n M_t D^t}{V_0 \sum_{t=1}^n \lambda_t},$$

ahol

$$\lambda_1 = \frac{V_{1,0}}{V_0}, \quad \lambda_2 = \frac{V_{2,0}}{V_0}, \dots, \quad \lambda_n = \frac{V_{n,0}}{V_0} \quad \text{és} \quad V_{1,0} = V_0.$$

A λ_t együttható tehát a bázisszintű bérköltség változásának együtt-
hatója a t -edik évben, az első évi bázisszintű bérköltséghez viszonyítva.
Mint ilyen tulajdonképpen a munkai igényesség változását reprezentálja,
a munkai igényesség tényezői közé sorolva a munka bonyolultsági fokát
is. Természetesen fennáll a

$$V_0 \sum_{t=1}^n \lambda_t = \sum_{t=1}^n V_{t,0}$$

azonosság, tehát a (20) formulában az azonosság jobboldalán álló kifeje-
zést is felhasználhattuk volna. Az adott felírásnak didaktikai célja van.
A (20) formula alapján ugyanis könnyű belátni, hogy a (16) formula en-
nek speciális esete. Ha a bázisszintű bérköltség állandó, a λ_t együttható
bármely t -edik évben $\lambda_t = 1$, illetve $\sum_{t=1}^n \lambda_t = n$, és így a beruházás gaz-
daságossági mutatója az alábbi formulával fejezhető ki:

$$(21) \quad \bar{w} = nq \frac{\sum_{t=1}^n M_t D^t}{V_0 \sum_{t=1}^n \lambda_t} = q \frac{\sum_{t=1}^n M_t D^t}{V_0}$$

Most oldjuk fel azt a feltételt is, hogy a beruházás egy időpillanat-
ban valósul meg.

Ha a beruházás hosszabban tartó folyamat, a kivitelezési idő alatt
felmerülő eszközkötési költségeket (hitelkamat, az elmaradó betéti ka-
mat, eszközkötési vagy „beruházási” járulék) szintén figyelembe kell
venni. Ennek egyik lehetséges módja: a beruházás költségeit az üzembe-
helyezés időpontjára (m időpont) felkamatoljuk és azt átlagos évi költ-
séggé alakítjuk át. A beruházás költsége az üzembehelyezés időpontjában
— feltéve, hogy minden költség egyszerre, az időszak elején merül fel
— a következő:

$$(22) \quad B_m = \sum_{t=0}^m B_t (1+p)^{m-t}, \quad \text{ahol}$$

B_m = az üzembehelyezés időpontjára felkamatolt beruházási
költség;

B_t = a t -edik évi beruházási költség;

$[0, m]$ = a beruházás megvalósításának időszaka.

A valamely időpontra, például az üzembehelyezés időpontjára vo-
natkoztatott beruházási költségek átalakítása évi átlagos költséggé, sa-
jatos problémákat vet fel. A tőkés számításokban ez az átalakítás a tör-
lesztőfaktor segítségével történik. Ha a feladatot az új mechanizmus
viszonyai között vizsgáljuk, figyelembe kell venni a finanszírozási és a
jövedelemszabályozási rendszer sajátosságait. Ilyenek például: a saját
eszközök után a vállalatok állandó normatíva alapján eszközkötési
járulékot fizetnek; az értékcsökkenési leírást lineáris módszerrel szá-
mítják, az amortizáció egy részét a vállalattól elvonják stb. Mindez

sajátos hatást gyakorol a „tőkeköltségek” kezelésére a beruházásgazdaságossági számításokban. *A vállalati beruházásgazdaságossági formulák tehát nem függetlenek a finanszírozás és a jövedelemszabályozás konkrét rendszerétől*, de a velük kapcsolatban felmerülő problémákra e cikk keretében csak utalni tudunk. A kérdéskör további, behatottabb elemzést igényel, ugyanúgy, mint a vállalati időpreferenciát érvényre juttató kamatláb nagysága.

A tárgyalt gazdaságossági mutatók arra a feltételezésre épülnek, hogy a vállalat — amennyiben hitel-eszközlektési költségeit viselni tudja — korlátlanul juthat beruházáshoz. Ha a vállalat beruházási összege korlátozott, a változatok az alábbi mutató szerint rangsorolhatók:

$$(23) \quad H = \frac{M + \Delta M}{V_0 + \Delta V_0} - \frac{M}{V_0} = \Delta \frac{M}{V_0} \cdot \frac{1}{B}$$

A H mutató tartalma — *a bérjövedelmezőségi ráta egységnyi beruházásra jutó növekménye*. (E statikus mutatót az ismertetett gondolatmenet alapján dinamikus formára hozhatjuk.) A tárgyalt feltételek között az a variáns előnyösebb, amelynél a H mutató értéke nagyobb. Amennyiben a beruházás összege nem korlátozott, gazdaságosságának határa a vállalat számára ott van, ahol H értéke zéróvá válik. E mutató tehát — a korlátozó feltételt figyelembe véve — összhangban van a korábban kifejtett mutatókkal.

★

Az elmúlt évek vitái feltárták az egyedi gazdaságossági számításoknak a korlátait. A probléma magva: bármely beruházási változatot végső soron a vizsgált gazdasági egység összetevékenységebe és a lehetséges döntések halmazába beágyazva kell vizsgálni, dinamikusan változó működési feltételek (piac, szabályozók stb.) között. A vállalati célok is sokrétűbbek annál, hogy a *konkrét döntések* kizárólag a jövedelem-motiváció alapján leírhatók legyenek. A gyakorlat azonban még nem rendelkezik azzal a módszertani és technikai apparátussal, amelynek segítségével a feladatot a maga komplexitásában, egységes rendszerben megoldhatná.

Igaz, a beruházások matematikai programozásának tökéletesítése lehetővé teszi a beruházási döntések módszertanának továbbfejlesztését is. A probléma bonyolultságához mérten azonban ma még a programozás apparátusa nem kielégítő, és a meglévő apparátusok tömeges alkalmazásához sincsenek meg a szükséges feltételek. Ezért a beruházási tevékenység gazdasági megalapozása a jelenlegi szakaszban nem mellőzheti a *résztechnikák*, köztük az egyedi gazdaságossági számítások módszereinek fejlesztését sem. Ugyanakkor az is nyilvánvaló, hogy az egyedi gazdaságossági számítások mutatói a beruházási döntésnek csak egyik komponensét képezhetik, mert azt több tényező motiválja és sok tényező korlátozza. A döntés gazdasági megalapozásához azonban az egyedi gazdaságossági számítások is fontos információkat nyújthatnak.

SIMÁN MIKLÓS:

Vállalati véleménykutatás az 1968—69. évi gazdasági előrejelzéshez

A gazdaságkutatás egyik feladata, hogy tanulmányozza a gazdasági fejlődés tapasztalatait, az azokra ható tényezőket és kölcsönhatásaikat, majd ezek elemzése alapján előrejelzést adjon a gazdasági helyzet várható alakulásáról. A gazdaságkutatásnak számos részterülete van, ahol az egyes gazdasági ágak (ipar, kereskedelem stb.) vagy egyes források, illetőleg funkciók (például munkaerő, pénzügy) helyzete és annak változásai egymástól függetlenül is vizsgálhatók. Ezek a részterületek azonban összefüggnek, szervesen kapcsolódnak egymáshoz, ezért konzisztens eredményeket csak az egész gazdaságra kiterjedő elemzések nyújtanak.

A gazdasági előrejelzés megalapozása többféle módszerrel történhet:

- a múltban tapasztalt tendenciák előrevetítésével, trendszámításokkal;
- az egyes folyamatok közötti összefüggések (például termelés és kereslet) vizsgálatával, regressziós számításokkal;
- komplex jellegű gazdasági (ökonometriai) modellek segítségével;
- a gazdasági helyzet és az ösztönzők várható hatásának „szubjektív” mérlegelésével.

Ezek a módszerek és kombinációik elsősorban makroökonómiai jellegűek és főként az elmúlt időszak tapasztalatainak előrevetítésével határozzák meg a várható eredményeket. Nem adnak azonban választ arra, hogy az egyes mikroökonómiai egységekben, a vállalatoknál — esetleg az újonnan bevezetett ösztönzők hatására — milyen, a korábbitól eltérő, összesített eredményekre lehet számítani. Ezt a célt szolgálja a gazdasági előrejelzés „fegyvertárában” — a többi módszer kiegészítéseként — a vállalati vélemények megkérdezése.

A vállalati „véleménykutatás”, „teszt” nem statisztika és nem terv, azaz nem számszerű beszámoló arról, ami történt vagy történni fog. A vállalati vélemények begyűjtéséből és összesítéséből elsősorban arra lehet választ kapni, hogy a vállalatok az adott helyzet felmérése és az előrelátható körülmények mérlegelése alapján milyen változásra számítanak.

Különösen megnő a vállalati „teszt” jelentősége akkor, ha sok olyan tényező változik meg a gazdaságban (vagy a körülményekben, vagy a mechanizmusban), melyek együttes, összefüggő hatásának központi felmérése csak nehezen oldható meg. Ez a helyzet hatánkban az 1968. január 1-én bevezetett gazdaságirányítási reform után.

A vállalati vélemények megkérdezése tulajdonképpen nem új dolog

nálunk sem. (A nyugat-európai tőkés piacgazdaságokban már régen alkalmazzák a vállalati tesztek a konjunktúraprognózisoknál.) A centralizált irányítás időszakában készített vállalati tervjavaslatok tulajdonképpen felfoghatók úgy is, mint a vállalat elgondolásai, véleménye a következő időszak fejlődéséről. Az eltelt csaknem két évtizedben azonban bebizonyosodott, hogy azok a vállalati tervjavaslatok, amelyeket az irányító szervnek, vagy más olyan szervnek nyújtanak be, amelyek-től a vállalat jövőbeli helyzete függ, nem lehetnek objektívek. Ilyenkor ugyanis a vállalat — érthetően — elsősorban azt mérlegeli, hogy milyen célból kérhetik tőle az adatokat, milyen következményei lehetnek az általa adott információknak és véleményét óhatatlanul ezektől befolyásolva nyilvánítja.

A korábbi időszakban készített vállalati tervjavaslatok tapasztalatainak a mostani vállalati véleménykutatás szempontjából pozitív és negatív hatásai is voltak. A vállalatok tervekészítési gyakorlata, vagyis az, hogy a legtöbb vállalat zárt rendszerben továbbra is éves tervet készít és figyeli annak megvalósulását, megbízhatóbbá teszi véleményadását. Azonban nagyon kellett vigyázni arra, hogy lehetőleg kiküszöböljük azokat a dezorientáló hatásokat, amelyek a korábbi tervjövahagyó gyakorlat maradványaként jelentkeztek.

A vállalati vélemények, szándékok megkérdezésének *objektivitását* oly módon lehet növelni, hogy

- a vállalatoktól általában nem gyűjtünk be számszerű adatokat, hanem csak a várható tendenciának, a változás irányának, esetleg nagyságrendjének megjelölését kérjük,

- biztosítjuk, hogy a vállalatok véleményét legfeljebb összesített formában, iparági mérethez használják fel,

- az elemzés eredményeit a vállalatok megkapják, hogy felhasználhassák a részben a saját iparágukra, részben a kapcsolódó iparágakra vonatkozó adatokat.

A vállalati vélemények megkérdezésének módszere

A vállalati vélemények megkérdezésével kapcsolatban — az 1968 nyarán végrehajtott első, kísérletnek minősíthető, felmérésünknel — elsősorban a következő kérdéseket kellett eldönteni: Mi a cél, mire kívánunk választ kapni? Milyen kérdéseket tegyünk fel? Mikor történjék a kérdés? Milyen területre terjedjen ki? Mi legyen a kérdés módja, szervezete? Hogyan történjék az adatok feldolgozása, értékelése, publikálása?

A kérdések *céljaként* — a Gazdaságkutató Intézet jellegének megfelelően — a gazdasági helyzet várható alakulásának megítélését jelöltük meg. Azt akartuk tudni, hogy a vállalatok hogyan ítélik meg saját helyzetüket, milyen fejlődésre számítanak. A vállalati vélemények összesítése alapján azután képet kaphattunk a népgazdaság várható helyzetéről, illetőleg arról, hogy a vállalatok véleménye szerint milyen lesz az ország gazdasági helyzete.

Kérdéseinket ennek megfelelően két fő kérdéscsoportra összpontosítottuk: Milyen lesz a vállalat termelési-kereskedelmi helyzete? Hogyan alakulnak a vállalat beruházási lehetőségei és szándékai?

A kérdések jellegének szemléltetésére a cikk végén (a 206. lapon) bemutatunk egy — az iparvállalatok termelési-kereskedelmi helyzetére vonatkozó — kérdőívet.

A kereskedelemre vonatkozó kérdéseink a választéokra és áruellátásra is kiterjedtek. A fejlesztéssel kapcsolatban a keletkező fejlesztési alap mértékére, annak terhelésére és az indítani tervezett beruházásokra, azok jellegére nézve tettünk fel kérdéseket.

A különböző gazdasági folyamatok (termelés, értékesítés, készletváltozás stb.) várható változásának irányára vonatkozó kérdéseinkre a vállalatok az alábbi válaszokat adhatták a megfelelő kockába tett kereszttel [egyes területeken csak kétféle válaszra (igen — nem) volt szükség]:

	Az iparban és építőiparban	A bel- és külkereskedelemben
A várható változás iránya	csökkenő változatlan némileg növekvő közepesen növekvő erősen növekvő	erősen csökkenő némileg csökkenő változatlan némileg növekvő erősen növekvő

A kereskedelemben azért alkalmaztunk más módszert, mert úgy véltük, hogy itt egyes vállalatoknál nagyobb csökkenéssel is lehet számolni, azért célszerű a csökkenés mértékének fokozati megkülönböztetése.

A szóban lévő minőségi lépcsőbe való besorolás azonban csak akkor végezhető el egyértelműen, ha azokat mennyiségi jellemzőkkel is behatároljuk. A termelésnél például akkor tekintettük csökkenőnek a változást, ha annak mértékét nagyobbra ítélték 1%-nál, viszont a némileg növekvő termelést 1—5 százalék között, a közepesen növekvőt 6—10 százalék között, az erősen növekvőt 10 százalék felett értelmeztük. Ugyanezeket a lépcsőket a létszámnál például 1—2, 3—4 és 5 százalék feletti értékekkel jellemeztük. A minőségi lépcsők mennyiségi behatárolása azonban nemcsak a válaszok egyértelműségét biztosította, hanem azok számszerű összesítését is.

A kérdések feltételének *időpontját* sok vita előzte meg. Tulajdonképpen már 1967 őszén gondoltunk arra, hogy néhány kérdésben megkérdezzük a vállalatok véleményét*, de akkor és azóta is oly sok szerv fordult hasonló kérdésekkel a vállalatokhoz, hogy elhalasztottuk szándékunk megvalósítását. Szeretnénk remélni, hogy a mai „kérdésdömping” idővel csökkenni fog, annál is inkább, mert a kérdezők nagy részénél az előzőekben vázolt feltételek nem állnak fenn. (Egyrészt azért, mert nagyon sok adatot kérnek a vállalatoktól, másrészt olyan szervek kéri, amelyekről a vállalat függő helyzetben van. Például csak az utóbbi félévben — általában számszerű — véleménykéréssel fordult a vállalatokhoz több irányítószerv, bank, néhány kutatóintézet stb.)

* 1967 őszén a Közgazdaságtudományi Intézet készített részletes gazdasági tesztet a vállalatoknál. (Lásd Gergely István—Mausecz Zsuzsa—Soós Attila: „Az ipar felkészülése az új gazdasági mechanizmusra” című cikkét. Közgazdasági Szemle. 1968. 1. sz.)

1968 nyarán azonban úgy véltük, hogy időszerű egy ilyen jellegű feladat végrehajtása. Szükség volt rá egyrészt az 1968. évi várható gazdasági helyzetről a kormány részére készülő beszámoló megalapozásához, másrészt az 1969. évi terv elkészítéséhez is, ahol a korábbi vállalati visszatervezés hiányzó láncszemét helyettesítette, közvetítette a népgazdasági tervezéshez a vállalati szándékokat.

Egyúttal a vállalati vélemények „kiforrottsága” szempontjából is megfelelőnek látszott az 1968. augusztus végi időpont, mert ekkor már a vállalatok lényegében ismerték az egész 1968. évi rendelésállományt, sőt a hosszabb átfutási idővel dolgozó iparágak már 1969-re is rendelkeztek bizonyos tájékozottsággal. Ebben az időpontban már számolni lehetett a gazdaságirányítási reform ösztönzőinek mélyebb ismeretével és ezek alapján többé-kevésbé kiforrott vállalati üzletpolitikával is. (A vállalatok nem ismerhették természetesen a szabályozók 1969. évben bekövetkező változásait, ezért a kapott eredmények is a korábbi szabályozók hatásait tükrözik.)

A beruházásokkal kapcsolatos kérdéseink az 1969. és 1970. évekre vonatkoztak, mivel úgy véltük, hogy az 1968. évi beruházások már korábban eldőlték és ezért a vállalati szándékok inkább csak a következő két évben érvényesülhetnek.

A megkérdezettek körének meghatározásakor alapvető követelmény volt, hogy az megfelelő képet adjon a gazdasági fejlődést leginkább meghatározó népgazdasági ágakról. Ezért kérdéseinket az ipari, az építőipari, a bel- és a külkereskedelmi vállalatoknak tettük fel. (A mezőgazdaság első felmérésünkéből azért maradt ki, mert így is elég nehéznek látszott megbirkózni a nagy területtel.) A beruházásokra vonatkozólag az említettek mellett még néhány nagy beruházó vállalattól is kértünk választ.

A reprezentáció mértékének meghatározásakor arra törekedtünk, hogy lehetőleg valamennyi minisztériumi irányítás alatt működő vállalattól és a tanácsi irányítás alatt álló vállalatok és szövetkezetek mintegy harmadától-felétől kérjünk válaszokat. Végül is összesen 697 ipari, 102 építőipari, 62 nagykereskedelmi, 170 kiskereskedelmi, 40 külkereskedelmi vállalat és szövetkezet adatait tudtuk feldolgozni. A reprezentáció — a termelés, illetőleg a forgalom alapján számítva — az iparban 90 százalék, a kereskedelemben 80 százalék, az építőiparban 50 százalék felett van. Valószínű, hogy a későbbiekben ennél kisebb reprezentáció is kielégítő eredményt adhat.

Kérdéseinket többféle módon is feltehetjük volna. A közvetlen személyes kikérdezéses módszert a szükséges apparátus hiánya miatt eleve el kellett vetnünk. A gazdasági tesztknél ezt a módszert általában ritkán alkalmazzák. Maradt tehát az írásbeli kérdezés lehetősége.*

* Intézetünk mérete és létszáma nem teszi lehetővé, hogy ilyen széles körű munkát közvetlenül hajtson végre. Ezért közreműködésre kértük fel elsősorban a Központi Statisztikai Hivatal területi igazgatóságait és néhány ágazati intézetet. Ez úton is köszönetet mondunk a területi igazgatóságoknak, a Belkereskedelmi Kutatóintézetnek, a Konjunktúra- és Piackutató Intézetnek, az Építésgazdasági és Szervezési Intézetnek és az OKISZ-nak értékes közreműködésükért. Segítségükkel történt a kérdőívek végleges kialakítása, egy szűk körű próbafelvétel, a kérdőívek szétküldése, begyűjtése, értelemszerű ellenőrzése és a gépi feldolgozás céljára való kódolása. Egyes vállalatoknál személyes közreműködésükkel is igyekeztek a válaszadás megbízhatóságát fokozni. A közreműködő szettek természetesen megkapták a gépi feldolgozás anyagát, amelyet saját területükön részletesebb elemzésre is felhasználáltak. A legalaposabb részelemzés a Belkereskedelmi Kutató Intézetben készítették Engel Gábor vezetésével.

A kérdőíveket, a kérdések jellegénél fogva, nem egyes személyeknek, hanem a vállalatok és a szövetkezetek vezetőinek küldtük meg. Bár a válaszadás természetesen önkéntes volt, mégis csak néhány vállalat nem küldte vissza a kérdőíveket. Kitöltési nehézségek elsősorban a trösztök irányítása alá tartozó vállalatoknál mutatkoztak. Ezek a vállalatok a beruházási kérdőív adatait nem tudták kitölteni, mert a trösztök a fejlesztési alapot központilag kezelik és a beruházásokat is központilag határozzák meg; ezért az elemzéshez nem a vállalatok, hanem a trösztök adatait használtuk fel.

Végül ismertetni szeretném a *feldolgozással* kapcsolatos problémákat. A vállalati vélemények egyszerű összesítése (hány vállalat adta ezt vagy azt a választ) nem tájékoztatott volna elég objektíven, mert a vállalatok méretei különbözőek, méghozzá az egyes adatoknál (termelés, létszám, eszközérték stb.) eltérő mértékben. Ezért az összesítést oly módon készítettük elő, hogy minden beérkezett vállalati kérdőívre az egyes kérdéseknek megfelelően felvezettük az 1967. évi adatokat (például a vállalat 1967. évi értékesítése a belkereskedelemnek, a vállalat anyagkészlete az év végén stb.). Ezeket az adatokat nem a vállalatok, hanem általában a kérdőíveket begyűjtő szervek írták be a gépi feldolgozás céljára fenntartott rovatokba.

A gépi feldolgozást a Központi Statisztikai Hivatal Számítástechnikai Igazgatósága készítette el. Minden összeállítás a vállalatok száma szerint és súlyozva is elkészült az előbb ismertetett adatok (1969-re a már súlyozott 1968. évi adatok) alapján. Különböző csoportosításban foglaltuk össze az adatokat: az iparban iparágak, iparcsoportok és a tevékenység jellege (alapanyaggyártás, beruházási eszközök, fogyasztási cikkek gyártása) szerint, a kereskedelemben árucsoportok, a külkereskedelemben pedig értékesítési relációk (szocialista, nem szocialista) szerint is. Ezenkívül külön összesítést készítettünk a minisztériumi, a tanácsi és a szövetkezeti szektorokról.

Az összesítésekből kitűnt, hogy például az iparban a vállalatok mekkora hányada vár csökkenő vagy erősen növekvő változást az 1968. vagy az 1969. évre. Ezt az arányt kiszámítottuk egyszerűen a vállalatok száma alapján és a már ismertetettek szerint a megfelelő abszolút számmal súlyozva is.

Az értékelést nehezítette volna, ha egy kérdésre adott választ ötféle megoszlási százaléktérkéssel kellett volna jellemezni. Ezért megkíséreltük ezt az öt értéket összevonni. Az iparban azt a módszert választottuk, hogy a válasznak megfelelő osztályközök számtani középértékével számoltunk. Amikor például a válasz 1—5 százalékos osztályközre vonatkozott, a súlyozás 3 százalékkal történt. Az alsó és felső értékeknél a súlyozást szubjektív megfontolás alapján végeztük el; a csökkenő válaszoknál például 2 százalékkal, a 10 százalékos feletti válaszoknál 13 százalékkal számoltunk a súlyozásnál. Ezzel az átlagos módszerrel a várt változást egyetlen százalékos értékkel tudtuk kifejezni.

Az egyes változási lépcsőkbe tartozó vállalatok megoszlásának és az osztályközökkel jelzett változás mértékének ismeretében a különböző aspektusokból jelzett *átlagos változás* az 1. sz. táblázatból kiolvasható számítási módszerrel határozható meg.

1. sz. táblázat

Megnevezés	Az egyes változási lépcsőkbe tartozó vállalatok megoszlása (százalék)	A változás mértéke (százalék)	Súlyszám	A súlyozott adat (százalék)
Csökkenő (–1% alatt)	10	– 2	0,98	9,8
Változatlan (–1+1% között).....	10'	0	1,00	10,0
Némileg növekvő (1–5% között)	40	+ 3	1,03	41,2
Közepesen növekvő (6–10% között)..	30	+ 8	1,08	32,4
Erősen növekvő (10% felett)	10	+13	1,13	11,3
	100			104,7

Az ismertetett összesítéseket részletes táblázatokba foglaltuk össze, grafikonok készítésével tettük szemléltetőbbé és szöveges értékeléssel kiegészítve Intézetünk publikációjaként hoztuk nyilvánosságra.* A továbbiakban a szóban forgó kiadvány adatai alapján szeretnék áttekintést adni a vállalati vélemények 1968-ra és 1969-re vonatkozó összesített eredményeiről.

A vállalati vélemények összesített eredménye

A vállalati vélemények összesítése alapján a 2. sz. táblázat szerinti főbb eredmények adódtak.**

2. sz. táblázat

Megnevezés	1968.			1969.		
	I—XI. havi tény	évi növekedési ütem				
		Ipar- vállalati	Keres- kedelmi vállalati	Nép- gazdasági terv	Ipar- vállalati	Keres- kedelmi vállalati
		1968. augusztus havi vélemény			1968. augusztus havi vélemény	
Ipari termelés	5	5,8	—	6	5,5	—
Építőipari teljesítmény	kb. 7	6,3	—	6—7	5,2	—
Ipari és építőipari létszám .	3	1,7	—	3	1,4	—
Szocialista országokkal lebo- nyoltott export	9	4,0	4,8	6	4,4	3,9
Tőkésországgal lebo- nyoltott export	— 1	3,8	4,4	5	3,6	0,0
Szocialista országokkal lebo- nyoltott import	6	—	4,7	8	—	3,3
Tőkésországgal lebo- nyoltott import	— 2	—	3,0	5	—	4,3
Kiskereskedelmi forgalom .	7	4,3 ^a	5,9	8—9	3,4 ^a	3,9

a) Átadás belkereskedelemnek és lakosságnak.

* „Vállalati vélemények a gazdasági helyzet 1969. évi várható alakulásáról”, Gazdaságkutató Intézet kiadványa, 1968.

** Nyomatékosan hangsúlyozni szeretném, hogy a vállalati vélemények közvetlen egybevetése a terv- és a tényszámokkal, csak igen erős fenntartásokkal fogadható el. Részben azért, mert a vállalatok véleményét inkább egy korábbi időszakról adott véleményükhöz kellene hasonlítani (erre később visszatérek), részben pedig azért, mert a véleményadás időpontjában vált csak értékelhetővé a várható 1968. évi vállalati nyereség és annak hatását még nem mérték fel teljeskörűen. Ezenkívül a vállalatok még nem ismerték a felmérés óta bekövetkezett változásokat, például a szabályozók módosítását az 1969. évre.

A táblázatban csak a termelés, a létszám, valamint az értékesítés (export és kiskereskedelmi forgalom) és beszerzés (import) változásáról közöltünk néhány jellemző adatot. A továbbiakban ezek részletes ismertetése mellett kitérünk még a készlet- és árváltozásokra, továbbá a fejlesztési alap és a vállalati (hatáskörbe tartozó) beruházások várható alakulására.

Termelés

Az ipari vállalatok és szövetkezetek (a továbbiakban iparvállalatok) összesített véleménye szerint az ipari termelés 1968-ban 5,8, 1969-ben pedig 5,5 százalékkal emelkedik, ami lényegében megfelel az 1968. évi tény számnak (pontosabban az 1968. I—XI. hónapokban elért növekedésnek), illetve az 1968—69-re vonatkozó felsőszintű becsléseknek.

A termelésváltozás vállalatok közti várható szóródása 1969-ben a megelőző évhez képest valamelyest kiegyenlítettebbé válik. 1968-ban még a vállalatok 9 százaléka számolt termelés-csökkenéssel és 20 százaléka erős (10 százalékot meghaladó) termelés-növekedéssel, ezek aránya 1969-ben várhatóan 3, illetve 14 százalékra mérséklődik. A szélsőséges termelésváltozást jelző vállalatok arányának csökkenése mellett ugyanakkor szembetűnő a stagnáló (— 1 és + 1 százalék közötti termelésváltozást becsülő) vállalatok hányadának jelentősebb emelkedése (10 százalékról 16 százalékra). Ugyancsak bővül az 1—5 és a 6—10 százalékos termelés-emelkedést váró vállalatok aránya, az előbbieké 31 százalékról 33 százalékra, az utóbbiaké pedig 31 százalékról 35 százalékra, vagyis fokozódik azoknak a vállalatoknak a súlya, amelyek termelésváltozása a kiegyenlítettebb zónákba tartozik.

Hasonlóképp erős eltérést mutat a várható termelésváltozás *iparcsoportonként* is.

3. sz. táblázat

Megnevezés	A növekedés mértéke az előző év azonos időszakához képest			
	1967. évben	1968 I—IX. hónapban*	1968. évben	1969. évben
	a tényadatok alapján		a vállalati vélemény alapján	
Ipar összesen	8,8	4,9	5,8	5,5
Ebből:				
Bányászat	—1,5	1,8	4,8	4,4
Villamosenergia-ipar	9,0	3,7	5,7	5,5
Kohászat	6,6	6,2	6,5	5,7
Gépipar	10,2	6,1	6,8	7,0
Építőanyag-ipar	11,2	2,7	5,2	5,2
Vegyipar	13,8	10,4	8,0	8,3
Faipar	5,0	1,8	3,7	4,4
Textilipar	8,4	0,8	3,5	3,1
Textilruházati-ipar	12,0	6,8	3,5	3,6
Bőr- és cipőipar	13,4	5,0	6,5	5,8
Élelmiszeripar	13,0	4,4	6,3	5,2

* Csak az állami ipar adatai.

A 3. sz. táblázat alapján megállapítható, hogy míg a vállalati vélemények alapján jelzett 1968. évi összes ipari termelésnövekedés a tényszámok alapján is reálisnak tűnik, addig néhány iparcsoportban a vállalatok a várható eredményektől erősen eltérő emelkedést becsültek. Különösen alacsonynak tűnik a textilruházati és vegyipari vállalatok előrejelzése, viszont láthatóan túlbecsülték a várható 1968. évi növekedést a bányászati, az építőanyag- és a textilipari vállalatok.

Az 1969. évi vállalati előrejelzés a legtöbb iparcsoportban megegyezik a felső szintű számításokkal, a bányászatban némileg magasabb, az építőanyag-iparban és a vegyiparban pedig alacsonyabb náluk. Megegyeznek abban is, hogy 1969-ben a kohászatban, a könnyű- és az élelmiszeriparban valamivel lassúbb, a többi iparcsoportban az 1968. évihez hasonló emelkedést várnak. Eltérés van viszont a tekintetben, hogy míg a központi számítások az építőiparban nagyobb, a vegyiparban pedig kisebb növekedést jeleznek, mint a megelőző években, addig a vállalatok mindkét csoportban az előző évihez hasonló emelkedéssel számolnak.

Az építőipari vállalatok és szövetkezetek 1968-ban 6,3, 1969-ben 5,2 százalék termelésnövekedést várnak. Ez valamivel alacsonyabb ugyan az ez évi tényszámoknál és a központilag számítottnál, de megegyezik vele abban, hogy 1969-re kisebb emelkedést becsül, mint 1968-ra. Eltér viszont a központi elgondolásoktól az a vállalati előrejelzés, amely szerint a *beruházási célú építkezések növekedési üteme mindkét évben meghaladja a fenntartási célú építkezéseket*; 1968-ban majdnem kétszer olyan gyorsan bővülnek a beruházási célú építkezések, mint a fenntartási jellegűek. Hasonló tendenciát mutatnak a tényszámok is. Úgy tűnik, hogy a fenntartási jellegű építkezések továbbra is kevésbé vonzóak az építőipari vállalatok részére, mint a beruházási célú építkezések.

Export

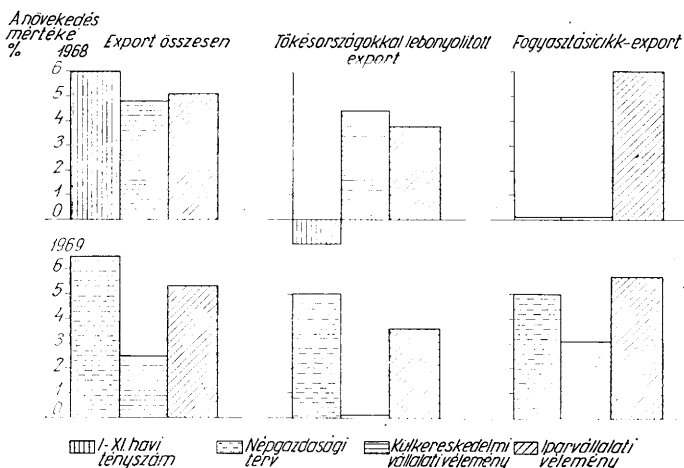
A termelővállalatok becslései egyértelműen azt mutatják, hogy a végső felhasználásra kerülő extern értékesítés — elsősorban az export — gyorsabban nő a termelő fogyasztást szolgáló intern értékesítésnél. Ez megfelel a központi előirányzatoknak is, amelyek mindkét évben az exportnak a termelést meghaladó növekedésével számoltak. A termelővállalatok jelzése szerint leggyorsabb az export növekedése a vegyipari és a feldolgozóipari termékeknél, és az átlagosnál kisebb az alapanyagoknál.

Az export relációk és termékcsoportok szerinti alakulásának előrejelzéséhez a központi előirányzatok, a külkereskedelmi vállalatok becslései és a tényadatok állanak rendelkezésünkre. Ezek eltérései feltehetőleg nemcsak az exportpiacok felmérésének ismert nehézségeit tükrözik, hanem bizonyos piaci feszültségeket is. Ennek legszembetűnőbb megnyilvánulása az, hogy a külkereskedelmi vállalatok 1968-ra a tőkés-export némi növekedését jelezték, amikor a tényszámok stagnálást mutatnak, 1969-re viszont már nem számolnak a tőkés-export emelkedésével, annak ellenére, hogy a központi számítások a tőkés-exportnak az előző évinél gyorsabb növekedését irányozták elő. Bár mind a központi

előirányzatok, mind a külkereskedelmi vállalatok becslései szerint a szocialista export mindkét évben gyorsabban bővül a tőkésexportnál, mégsem állíthatjuk teljes egyértelműséggel, hogy a szocialista export — legalábbis 1968-ban — problémamentes. 1968-ban a szocialista export is mutat némi strukturális feszültséget, amit elsősorban az jelez, hogy a külkereskedelmi vállalatok az export gyors növekedését várják a mezőgazdasági és élelmiszeripari cikkeknel és némi csökkenést a könnyűipari termékeknel, a központi előirányzatok viszont ezzel nem egészen esnek egybe, már csak azért sem, mert elsősorban a gépxport gyors emelkedésével számolnak. 1969-re azonban a központi előirányzatok és a külkereskedelmi vállalatok becslései már az összes főbb termékcsoportokban viszonylag közel esnek egymáshoz, és így a szocialista relációjú export árústruktúrájában fennálló feszültségek valószínűleg csökkennek.

Feltűnő, hogy *egyres területeken mennyire eltér egymástól az ipari és a külkereskedelmi vállalatok véleménye*. 1968-ban például az iparvállalatok fogyasztási cikkekből az átlagosnál valamivel gyorsabb exportnövekedést várnak, a külkereskedelmi vállalatok viszont e termékcsoportban változatlan exporttal számolnak. 1969-ben a külkereskedelmi vállalatok sokkal óvatosabbak, csak kb. fele akkora exportemelkedést jeleznek minden árucsoportban, mint az ipari vállalatok. Ezen belül különösen a tőkésexport stagnálását jelző külkereskedelmi vállalati vélemény a szembevetendő, mely ellentétes mind a központi, mind az iparvállalati véleményekkel.

Az export összehasonlítása



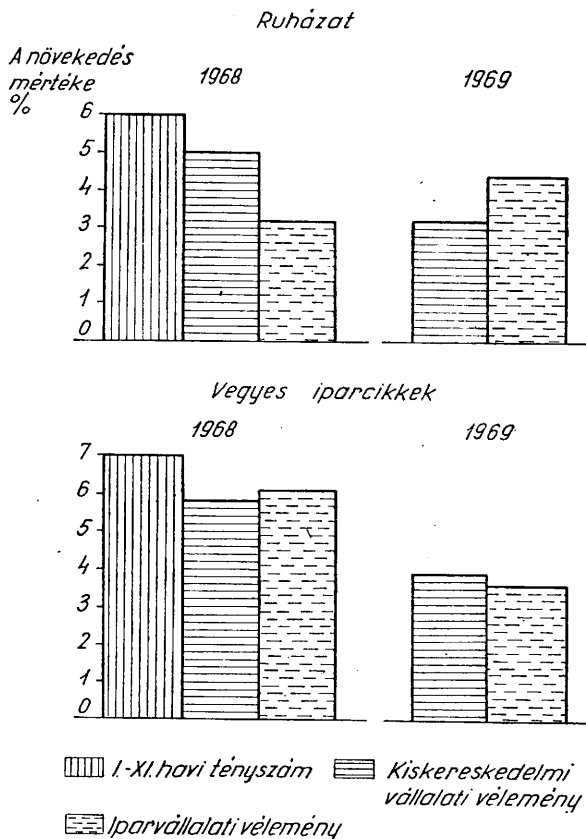
Belföldi értékesítés

A termelővállalatok belkereskedelmi értékesítése — saját megítélésük szerint — 1969-ben lassabban nő, mint 1968-ban. Hasonló tendenciát mutatnak a kiskereskedelmi vállalatoknak a forgalom várható alakulására vonatkozó becslései is. A vállalati előrejelzések szerint 1968-ra mintegy 6 százalékos kiskereskedelmi forgalomművekedés várható, ezzel szemben azonban a tényszámok 7–8 százalékos emelkedésre engednek

következtetni. 1969-re viszont a kiskereskedelmi vállalatoknak a forgalom bővülésére vonatkozó előrejelzése és a központi előirányzatok között van számottevő eltérés, az előbbiek csak a felét teszik ki az utóbbinak.

Az iparvállalatok szállítása a belkereskedelem részére — a saját megítélésük szerint — mindkét évben kevésbé nő, mint amekkora forgalomnövekedéssel a kiskereskedelmi vállalatok számolnak. Az árucsoportok közül elsősorban a ruházati cikkeknel van eltérés. A ruházati cikkeknel az ipari szállítások 1968-ban lassabban nőttek, mint a kiskereskedelmi értékesítés (a lényegében változatlan termelés miatt ez részben az ipari készletek növekedésében mutatkozik). 1969-ben viszont az „optimista” iparvállalatok gyorsabban kívánják növelni a ruházati cikkek szállítását, mint a kiskereskedelmi vállalatok a forgalmat.

A belkereskedelmi forgalom összehasonlítása



Az ipar beruházási célú szállításai a vállalati összesített adatok szerint a két évben körülbelül hasonló mértékben nőnek, valamivel kevésbé, mint amire a központi számítások alapján következtetni lehet.

Import

A külkereskedelmi vállalatok véleménye szerint — a központi számításokkal egyezően — az *összimport* 1969-ben lassabban növekszik, mint 1968-ban. Ennek mértékét azonban a külkereskedelmi vállalatok, különösen az 1969. évre vonatkozóan, sokkal kisebbre becsülik, mint a felsőbb szintű számítások.

A külkereskedelmi vállalatok megítélése szerint 1968-ban a *szocialista import* főleg anyagokból, valamint mezőgazdasági és élelmiszeripari termékekből, 1969-ben anyagokból, gépekből és fogyasztási cikkek-ből emelkedik.

A *tőkésimport* várható növekedési üteme a külkereskedelmi vállalatok véleménye szerint 1969-ben nem csökken, hanem valamivel gyorsabb lesz, mint 1968-ban. Az 1968. évi várható tőkésimport azonban szerintük magasabb lesz az 1967. évinél, a tényszámok alapján viszont némi csökkenés várható. Viszonylag gyors növekedést várnak mindkét évben az anyagokat és 1969-ben a mezőgazdasági és élelmiszeripari termékeket importáló vállalatok. A könnyűipari termékek behozatalával foglalkozó vállalatok 1968-ban jelentős csökkenéssel, 1969-ben némi emelkedéssel számolnak. A gépeket importáló vállalatok szerint egyik évben sem lesz jelentősebb változás.

Készletváltozás

Az iparvállalatok úgy vélik, hogy az *ipari készletek* az 1968. év folyamán (január 1-hez képest) gyorsabban, 1969-ben pedig némileg mérsékeltebben emelkednek. Az anyagkészletek növekedési üteme mindkét évben gyorsabb, mint a készáruké; *de mind az anyag-, mind a készárukészletek emelkedése lassúbb, mint a termelés bővülése*. Ezek az arányok valószínűleg reálisak, bár az iparvállalatok által 1968 végére jelzett készletnövekedés jelentősen alacsonyabb annál, mint amire a tényszámok alapján számítani lehet.

Az *ipari anyagkészletek* viszonylag gyorsabb növekedésére 1968-ban főleg a gép-, valamint a bőr- és cipőipari vállalatok számítanak. (Növekedésük alig marad el a termelés emelkedésétől.) 1969-ben a vegyipar és a textilipar jelez jelentősebb anyagkészlet-növekedést (ez utóbbiban az anyagkészlet emelkedése eléri a termelését). Anyagkészlet-csökkenést egyetlen ágazatban sem várnak a vállalatok.

Az *ipari készárukészletek* növekedésével 1968-ban főleg a textiliparban (kétszer olyan gyorsan, mint a termelés) és az élelmiszeriparban (a termeléssel arányosan) számolnak a vállalatok. 1969-ben az egyes iparágakban a készárukészlet emelkedése már kevésbé tér el a készletek átlagos növekedésétől, de a textilipari vállalatok szerint eléri a termelésbővülés ütemét. A készárukészlet növekedési üteme 1969-ben csak a bőr- és cipőipari vállalatoknál nagyobb, mint 1968-ban. Készárukészlet-csökkenéssel a vállalatok egy ipari ágazatban sem számolnak.

1968-ban az építőipari vállalatok a folyamatban lévő (befejezetlen) építkezések viszonylag gyorsabb emelkedését jelzik, 1969-ben a növekedési ütem mérséklődik.

A belkereskedelemben 1968-ban készletnövekedést a vállalatok mintegy 55 százaléka, csökkenést 37 százaléka jelez. Ebből következik, hogy átlagosan a belkereskedelmi készletek némi, 1—2 százalékos emelkedése várható. Ezen belül készletnövekedéssel számolnak mind a ruházati, mind a vegyes iparcikkeket forgalomba hozó vállalatok. 1969-ben a belkereskedelmi készletek várható emelkedése kisebb lesz és némi ruházati készletcsökkenést is jeleznek a kereskedelmi vállalatok.

Létszámváltozás és átlagjövedelem

1968 folyamán (január 1-hez képest) az iparvállalatoknak csaknem 20 százaléka, 1969-ben csak 1 százaléka számol létszámcsökkenéssel. A vállalatok szerint 1969-ben a létszámnövekedés valamivel mérsékeltebb lesz (1,3 százalék), mint 1968-ban (1,6 százalék), ami 26, illetve 21 ezer létszámtöbbletet jelent. Ezek az adatok alacsonynak tűnnek, mert a tévyszámok alapján az 1968. évi várható növekedés ennek majdnem háromszorosa, ezért az 1969-re adott vállalati előrejelzés realitása is vitatható.

1968-ra létszámcsökkenést csak a szénbányászat és kismértékben a pamutipari vállalatok jeleznek. 1969-ben a kőolajfeldolgozó vállalatok is létszámcsökkenést várnak. Viszonylag gyors létszámnövekedésre számítanak 1968-ban a bauxitbányászatban, az alumíniumkohászatban és a kőolajfeldolgozó-ipari vállalatoknál.

Az építőiparban 1968-ban a vállalatok 15 százaléka, 1969-ben 9 százaléka számol létszámcsökkenéssel. Létszámnövekedést vár 1968-ban a vállalatok mintegy $\frac{3}{4}$ része, 1969-ben viszont már csak 40 százaléka. A létszámemelkedés tehát az építőiparban 1969-ben várhatóan mérsékeltebb lesz, mint 1968-ban, bár a vállalati jelzések itt is alacsonyabbak a tényadatoknál.

A vállalatok mindkét évben az átlagjövedelmek 2 százaléknál valamivel kisebb növekedését jelzik, tehát nem számítanak az ebből a szempontból rendelkezésükre álló lehetőségek teljes kihasználására.

Árváltozás

Az árak — az iparvállalatok véleménye szerint — az induló árakhoz képest mindkét évben alig — általában 1 százaléknál kisebb mértékben — változnak. Ez 1968-ra egybeesik a háromnegyedéves tévyszámokkal is. Figyelemre méltó azonban, hogy az egymással termelői-felhasználói kapcsolatban álló vállalatok, mint vevők nagyobb áremelkedésre számítanak a vásárolt termékeknél, mint amekkora áremelkedéssel a nekik szállító vállalatok kalkulálnak. Még feltűnőbb, hogy a beszerzési árak jelentősebb változását jelző vállalatok sem irányozzák elő értékesítési áraik akkora emelkedését, mint amekkora árnövekedést beszerzési költségtöbbletük indokolna.

Fejlesztési alap és beruházások

Az iparvállalatok az eszközértékre vetítve mindkét évben csaknem 4 százalékos *fejlesztési alap* képződésével számolnak. Az iparcsoportok között ez 2,5 és 5,5 százalék között szóródik. A fejlesztési alap mintegy 15—16 százaléka olyan vállalatoknál képződik, ahol az nem éri el az eszközérték 3 százalékát, 40—45 százaléka pedig olyan vállalatoknál, ahol meghaladja annak 5 százalékát. A fejlesztési alap már fennálló „terhelése” a vállalatok mintegy 80 százalékánál mindkét évben 40 százalék felett van. A „terhelés” aránya azoknál a vállalatoknál magasabb, ahol viszonylag kevés (3 százalékánál kisebb) fejlesztési alap képződik.

A vállalatok mindkét évben nagyobb arányban tervezik kapacitásbővítést, mint gazdaságosságot javító *beruházások* indítását. (Ezt a szétválasztást természetesen inkább szubjektív megítélés szerint végezték a vállalatok és nem konkrét elemzés alapján.) A nem termelő beruházások aránya 1970-ben némileg magasabb, mint 1969-ben. A beindítandó vállalati beruházások költségeinek több mint felét saját alapjaikból, mintegy 30—40 százalékát hitelből tervezik fedezni a vállalatok.

A felmérés tapasztalatai

A vállalati vélemények megkérdezésére olyan időpontban került sor, amikor a reform hatásai még csak kibontakozóban voltak. Ekkor kezdték megismerni a vállalatok a piac hatásait, az új árak alapján kimunkált első féléves eredményadatok is csak ekkor álltak rendelkezésre. Ezen okok — amelyek a következő években feltehetően nem ismétlődnek meg — is indokolják, hogy ezt az első felmérésünket kísérleti jellegűnek tekintsük.

A vállalati vélemények összesítése és értékelése azt mutatta, hogy azok sok területen közel esnek a központi számításokhoz. Ahol eltérés van, ott még részletesebb vizsgálatokra volna szükség, hogy az eltérések okait részleteiben is felderítsük.

Ebből a szempontból figyelemre méltó az a külföldi szakirodalomból ismert módszer, hogy a vállalati tesztek összesített eredményeit nem a tényszámokhoz, hanem a korábbi években kidolgozott vállalati tesztek összesített eredményeihez viszonyítják. Több év tapasztalati adataiból megállapítják, hogy mennyi szokott lenni az eltérés a teszt adatai és a tényszámok között, és ezzel a tapasztalati adattal — természetesen mérlegelve a körülményeket is (például azt, hogy konjunktúra vagy dekonjunktúra előtt állnak) — helyesbítik az összesített eredményeket. Például a vállalatok által 1969. évre jelzett 5,5 százalékos termelésnövekedést nem közvetlenül az 1968. évi tényadatokhoz hasonlítják, hanem azt vizsgálják, hogy az előző évi teszthez képest a vállalatok 5 százalékánál nagyobb vagy kisebb növekedést jeleztek (a vállalatok nagyobb vagy kisebb része számít növekedésre, illetőleg csökkenésre). Hazánkban ez volt az első ilyen széles körű, egységesen szervezett felmérés, ezért ilyen összehasonlításra csak akkor lesz alkalom, ha azt több éven keresztül megismételjük.

Az azonban már ma is megítélhető, hogy a kapott válaszok „meg-

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Egységes vállalati számjel:

**IPARVÁLLALATI
VÉLEMÉNY
1968. ÉS 1969. ÉVRŐL**

A vállalat tölti ki

Gépi adatfeldolgozás céljára

1968. évben				1969. évben			
csökkenő	változatlan	némileg	közepesen erősen	csökkenő	változatlan	némileg	közepesen erősen
növekvő				növekvő			

1. Milyen mértékben változik a termelés a megelőző évhez képest?

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

2. Véleménye szerint a vállalat kapacitáisi milyen mértékben tesznek lehetővé az 1. pontban megjelölt növekedésen túlmenő termelésnövekedést?

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

3. Tudomása szerint 1969-re van-e ki nem elégített kereslet vállalatának termékeiből?

Nincs, van éspedig belföldön, exportban.

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

4. Milyen mértékű változást vár az értékesítésben az előző évhez képest?

belkereskedelemnek (lakosságnak)

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

külkereskedelemnek (exportra)

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

ezen belül:

- szocialista exportra

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

- tőkés exportra

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

beruházásra

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

továbbfeldolgozásra és valamennyi egyéb célra

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

5. Milyen mértékű készletváltozást vár az év végére az év elejéhez képest?

az anyagoknál

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

a készárknál

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

6. Milyen árváltozásra számít az előző évhez (1968-ban az induló árakhoz) képest?

a belkereskedelemnél

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

a szocialista exportnál

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

tőkés exportnál

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

beruházási célú értékesítésnél

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

továbbfeldolgozásra és egyéb bármely célra adott értékesítésnél

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

az anyagbeszerzésnél

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

7. Milyen létszámváltozással számol az év végéig január 1-hez képest? (Összes foglalkoztatott.)

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

8. Milyen mértékben változnak az összes átlagjövedelmek az előző évhez képest?

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

A vállalat neve és címe

bízhatósági foka” eltérő. Az egész iparra kapott eredmények közelebb állnak a valósághoz, mint a kisebb egységek, iparágak adatai. Az 1968. évre adott válaszok realitása — közelebbi időszakról lévén szó — nagyobb, mint az 1969. vagy még inkább az 1970. évre adott válaszoké. A vállalati előrejelzések megvalósulásának valószínűsége abból a szempontból is differenciált, hogy mennyire összetett a vizsgált gazdasági folyamat; nyilvánvaló, hogy például a termelésváltozásra vonatkozó vállalati vélemények megvalósulásának valószínűsége sokkal nagyobb, mint az árváltozásra vonatkozó becsléseké. Az iparvállalatok közlései 1969. évre reálisabbnak tűnnek a külkereskedelmi vállalatok jelzéseinél.

Különösen bizonytalanak látszanak a beruházásokkal kapcsolatban kapott válaszok. A fejlesztési alap mértékének megítélése — amelynek előfeltétele a nyereség reális becslése — valószínűleg sokkal szubjektívebb, mint a termeléssel vagy az árakkal kapcsolatos adatoké. A jövőben e tekintetben inkább a központi számításokra kell támaszkodni. A beruházások indításával kapcsolatos vállalati válaszok bizonytalansága az egész beruházási piac feszültségével, több gazdasági hatóerő nem kellő kialakultságával magyarázható.

★

A vállalati vélemények megkérdezéséből az az összefoglaló tapasztalat szűrhető le, hogy az — mint a várható tendenciák megítélésének egyik eszköze — hasznosan segíti a várható gazdasági helyzet megítélését. A szabályozott piacgazdálkodás rendszerének egyre határozottabb kibontakozása és hatásmechanizmusának felismerése valószínűleg növelni fogja a válaszok megbízhatóságát. Azt is joggal lehet remélni, ha a vállalatok érzékelik, hogy véleményükkel reálisabb központi tervszámítások készítését segítik elő, ugyanakkor a véleményadás számukra semmilyen kedvezőtlen következménnyel nem jár, akkor a kapott válaszok minden területen közelebb kerülhetnek a várható eredményekhez, mint az ez évi kísérleti felmérésnél.

Arra kellene törekedni, hogy csak az okvetlenül szükséges esetekben nyúljunk ehhez az eszközhöz. Ismételt felmérésnél célszerű lesz a kérdések körének szűkítése. Kielégítő eredményt kaphatunk kevesebb vállalat megkérdezésével, tehát kisebb reprezentációval is. A megkérdezés szervezése megfelelő volt, csak a feldolgozási időt kell majd lerövidíteni.

Kísérlet az építésügy egységes irányításának megszerzésére a Magyar Tanácsköztársaság idején*

A Magyar Tanácsköztársaság rövid négy és fél hónapos fennállása alatt — nagyrészt a külföldi fegyveres intervenció elleni élethalálharcban — hozzáfogott a szocialista gazdasági rend építéséhez.

A világháborús erőfeszítések következtében kimerült ország felújításra váró iparát nemcsak a régi államközi kapcsolatok megszakadása és a belső gazdasági-területi egység felbomlása miatt sújtotta fokozódó mértékben a nyersanyaghiány, hanem mindezt betetőzte az imperialista hatalmak gazdasági blokádjá is, amely csaknem teljesen megakadályozta az importanyagok behozatalát.

A kisipari kereteket meghaladó ipari, bánya- és közlekedési üzemek, a kereskedelmi üzletek, valamint a száz holdon felüli földbirtokok köztulajdonbavételével kezdődően az egyes gazdasági népbiztosságok májusig külön-külön irányították az új gazdasági rend építését. Május 19-én a Forradalmi Kormányzótanács a gazdasági népbiztosságok tevékenységének jobb összehangolása, a proletárállam gazdasági életének egységes központi vezetése és ellenőrzése végett létrehozta a Népgazdasági Tanácsot.

A Népgazdasági Tanács hatáskörébe tartozott „a termelésnek és a javak elosztásának egységes irányítása, a gazdálkodást tárgyaló rendeletek kibocsátása és végrehajtása, úgyszintén a termelésnek, valamint az elosztást végző szerveknek műszaki és gazdasági ellenőrzése”.¹

A korábbi gazdasági népbiztosságok mellé a Népgazdasági Tanács keretében két új főosztályt is szerveztek; az egyik a gazdasági szervezettel és ellenőrzéssel, a másik a termelés általános irányításával és anyaggazdálkodással foglalkozott.²

Az Alkalmazott Mérnökök Országos Szövetsége (AMOSZ) június 19-én javasolta, hogy az utóbbi főosztálytól válasszák külön az építési ügyeket (vasút, út, hajózási csatorna, magasépítés, közművek) és önálló építésügyi főosztályt állítsanak fel.³ Ezt megelőzően azonban az Építési Direktórium⁴, valamint a különböző szakszervezetek szakmaközi értekezlete is kidolgozott egy tervezetet az összes építési ügyek egyesítéséről és központi irányításáról.⁵

Valószínűleg az AMOSZ kezdeményezésére, a Tanácsok Országos Gyűlésén június 23-án elfogadott alkotmány megváltoztatta a Népgazdasági Tanács eredeti ügyosztály-beosztását és kimondta a külön főosztály felállítását.⁶

Ezt követően a Népgazdasági Tanács választmányának június 26-i ülése elhatározta az építési főosztály megszervezését Garbai Sándor vezetése alatt.⁷

A Népgazdasági Tanács csekély számú fennmaradt irata közt a Párttörténeti Intézet Archivumában őrzik az építési főosztály alakuló ülésének jegyzőkönyvét. Az értekezlet megtárgyalta az AMOSZ és az Építési Direktórium által készített tervezeteket és a felmerült problémák tisztázására 14 tagú bizottságot jelölt ki. Ebben részt vettek az építőmunkások, a vasasok, a famunkások, a földmunkások, a vasutasok, a mérnökök, a képzőművészek szakszervezeteinek, a Hadügyi Népbiztosság, a Közoktatásügyi Népbiztosság, a Népgazdasági Tanács, az Építési Direktórium és a Lakásbiztosság képviselői.⁸

* A tanácsköztársasági dokumentum publikálását előkészítette, bevezetővel és jegyzetekkel ellátta *Surányi Róbert*, az MSZMP Párttörténeti Intézetének munkatársa.

¹ Tanácsköztársasági Törvénytár III. k. A Magyarországi Szocialista Párt kiadása, Budapest, 1919. 35. l.

² Uo. IV. k., 84–86. l.

³ A Párttörténeti Intézet Archivuma (továbbiakban: PIA) 604. f. 2. cs. Az AMOSZ javaslata a Népgazdasági Tanács Építésügyi Főosztályának szervezetére.

⁴ A szociális termelés népbiztosza április 12-én hozta létre az Építési Direktóriumot. Hatásköre kiterjedt a főváros határára belül és a környéken lebonyolítható építőmunkálatokra (látározás, átépítés, lakás- és középület-építés, útkövezés és csatornázás), de nem tartoztak ügykörébe az országos jellegű út-, vasút-, híd-, csatorna- stb. építkezések. Ideiglenes jelleggel hatáskörébe utalták viszont a vidéki építkezések irányítását is. Az építőanyagok elosztását, kiutalását az Építési Direktórium anyaghivatala végezte. Építés, 1919. április 23. Az Építési Direktórium ügyköre.

⁵ Építés, 1919. 8. és 9. szám (június). A mélyépítés ügyei — közmunkák.

⁶ PIA 600. f. 1. cs. 3. öe. 11. l.

⁷ Szociális Termelés 1919. júl. 2. A Népgazdasági Tanács választmányának ülése 1919. jún. 26-án.

⁸ Szociális Termelés 1919. júl. 13. A Népgazdasági Tanács középítési (VIII.) főosztályának szervezése.

Ennek a bizottságnak lett a feladata, hogy pontosan meghatározza a főosztály hatáskörét és javaslatot készítsen az ebből fakadó gyakorlati intézkedések végrehajtására.

A főosztály létrehozása azért volt fontos, mert a rendkívül szűkös anyagi erőforrások hatékony felhasználásának és a beruházási feladatok helyes rangsorolásának biztosítására megszüntette az építésügy decentralizáltságát és egységes, országos jellegű főhatóság kezében összpontosította az építésügyi tevékenység irányítását. Fontos volt ez a kezdeményezés annál is inkább, mert sem a Tanácsköztársaság kikiáltását megelőzően, sem később, a Horthy-rendszer idején nem volt Magyarországon az építésügynek önálló országos jellegű irányító szerve.

A publikálásra először kerülő jegyzőkönyvből Garbai Sándor megnyitóját és Varga Jenő hozzászólását rövidítés nélkül közöljük. A dokumentum betekintést ad a Tanácsköztársaság gazdasági helyzetébe és az új szocialista gazdaság megszervezésének olyan problémáiba, mint például a centralizáció és decentralizáció módja és mértéke.

A Népgazdasági Tanács építési ügyosztályának ülése

Az ülés Garbai Sándor elnöklésével 1919. július 8-án
delután 1/25 óraker kezdődik

Elnök: Tisztelt Elvtársak! Üdvözlöm Önöket és az értekezletet megnyitom. A mai értekezletünkre azért hívtam meg Önöket, hogy a Népgazdasági Tanácsnak 8. főosztályát, az építési ügyekkel foglalkozó ügyosztályt megszervezhessük. Ennek az ügyosztálynak megszervezése kívánatosá vált és szükségessé lett annál az oknál fogva, hogy a középítésnek, általában minden építő tevékenységnek az a rendszere, amellyel ezek a régi kapitalista rezsim idején szétszórtan, részben magángazdálkodás, részben különböző hivatali szervek útján hajtottak végre, ez a rendszere az építésnek és építkezésnek már a kapitalista termelő rend idején is csak zökkenésekkel és bajokkal volt keresztülvihető, de egy szocialista termelő rend keretén belül teljesen elképzelhetetlen ügy, hogy egy olyan állam, amely a maga építési munkálatait helyesen, körültekintéssel akarja végrehajtani, és egy olyan állam, amelyben ez idő szerint vagyunk, ahol a nyersanyag-gazdálkodás hihetetlenül nehéz, a készlet majdnem egyenlő a semmivel, a termelés feltételei rettentő nehezek, egy ily viszonyok között élő állam nem engedheti meg magának azt, hogy éppen az építőipar és éppen az építéssel járó összes tevékenység úgy induljon meg, hogy az termelési anarchiára vezessen. Következésképpen tehát a csekély anyagkészlet és a termelésnek nagyon nehéz volta is arra utal bennünket, hogy az építkezés rendszerét, formáját megváltoztassuk, rendszerbe foglaljuk és azután oly módon nyúlunk az intézkedéshez, oly sorrendet tudjunk annak szabni, hogy elsősorban azok az építkezések legyenek megvalósíthatók és kivihetők, amelyekre elsősorban szüksége van a köznek. Ha ez nem egységesen és nem egy szerv útján hajtható végre, akkor ezek a szempontok nem érvényesíthetők. Mert egészen jól elképzelhető az, hogy teszem fel a vasút szempontjából, vagy a közoktatás szempontjából, vagy valamely egyéb más szervnek a szempontjából, amely építéssel foglalkozik, kiindulva, elsőrendű szükséglet az, amit ő építeni akar és amit végre akar hajtani. Olyan elsőrendű szükséglet lehet az, hogy nagyon nehéz megmondani és megállapítani, hogy ha a közoktatás két iskolát akar felépíteni, vajon ez nem elsőrendű szükséglet-e. De viszont ugyanakkor a közérdek parancsolja, hogy ha még az iskolákat megelőző egyéb fajta építkezés végrehajtására kell gondolni, akkor még a két iskola építését megelőzőleg is biztosítani kell annak a más épületnek a megépítését, amelyre a köznek elsősorban szüksége van.

Mármost a dolgot abból a szempontból is megítélve, lehetetlen másra gondolni, mint arra, hogy a középítés, valamint általában az összes építési

ügyek, amelyek az országban végrehajthatnak, egységes eljárást, egységes szervezeti igényelnek, egységes anyagkezelési és anyagfelhasználási módot igényelnek. És ebből a szempontból jöttünk arra a gondolatra és tudatra, és részben már az alkotmány megtervezésénél is, valamint a Népgazdasági Tanács ülésén is keresztülment az a határozat, hogy az építési ügyek ellátására ilyen centrális szerv, ilyen főosztály létesíttessék.

Mármost a helyzet ebből a szempontból a következő. Az építés feladatai rendkívül megoszlok. Rendkívül sokféleképpen alakultak és sokféle formában szabályoztattak eddig. Én a magam részéről nem is kívántam ebben a kérdésben mindaddig véglegesen állást foglalni és véglegesen javaslatot tenni, amíg azokat meg nem hallgatom, és azoknak az észrevételeit és tanácsait nem hallom, akik ebben elsősorban érdekeltek. Ebből a szempontból indultam ki, amikor ennek az értekezletnek összehívását elhatároztam és ebből a szempontból fogom fel a mai értekezletnek is az anyagát. Nem kötöttem le magamat semmihez, nem is akarok állást foglalni semmiben sem. A különböző érdekszervezetek, így az AMOSZ, azonkívül az Építési Direktórium tervezeteket dolgoztak ki, ennek a centrális szervnek miként való megszervezésére és a feladatoknak milyen formában való megoldására. Én ezeket a tervezeteket sokszorosítva, minden értekezletre tagnak megküldtem azzal, hogy a maga észrevételeit mindenkinek módjában legyen itt elmondani, módjában legyen megmondani, hogy akár az egyik, akár a másik eset áll-e az ő felfogásához közelebb, s általánosságban meg lehessen indokolni, hogy vajon az AMOSZ-féle tervezet közelíti-e meg azt, amit voltaképpen ennek a főigazgatásnak szem előtt kell tartani, vagy az Építési Direktórium által kiadott tervezet. De ennek a kettőnek a kombinációja is elképzelhető, s így tehát azoknak, akik ebből a szempontból tesznek észrevételeket és felszólalnak, kétségtelenül ilyen irányban is lehet javaslatokat tenni.

Ebből a szempontból kívánom ezeket a tervezeteket így általános vita tárgyává tenni. Ha e tekintetben elhatározásra jutunk, vagy olyan anyag fog rendelkezésünkre állani, amelyet hasznosíthatunk, akkor az értekezletnek egy későbbi feladata, nem a mai, hanem később bekövetkezendő feladata, akár egy szűkebb bizottságnak a kiküldése révén, hogy próbáljuk megszervezni magát az ügyosztályt úgy, hogy ebben az ügyosztályban mindazok a szempontok érvényesíthetők legyenek, amelyeket ez az értekezlet a maga felfogása szerint helyeseknek és szükségeseknek tart.

Egyet tartok szem előtt, azt, hogy elsősorban azok közül a szervezetek közül, amelyek érdekelve vannak e munkának végrehajtása körül, egyik se mondhatta azt, hogy nem hallgattatott meg, és nem mondhatta el a maga véleményét és nem tudta a maga szempontjait érvényesíteni. Ez az első szempont. A másik szempont pedig az, hogy csak oly javaslatok elfogadására van kilátás, és csak oly javaslatokat lehet megvalósítani és keresztülvinni, amelyek azután, ha majd szűkebb bizottságban mérlegeljük, valóban keresztül is vihetők.

A tervezetknél ne tessék megijedni attól, hogy egyik-másik tervezet nagyon terjengős, és ebből az látszik és emelkedik ki, mintha itt valami nagy, terhes mammuthival akarna megszerveződni. Ez egészségtelen és helytelen volna, mert voltaképpen ennek a szervezetnek a szükségletek arányában kell kiépülnie. Megteremtteni egy lehetetlen nagy szervezetet mindjárt és embriónálisan elrontani azt, amit később maga a gyakorlat és az élet pontosan és szabatosan ki fog egészíteni, ezt már csak azért sem volna jó megcsinálni és megteremtteni, mert akkor megteremténék egy lehetetlen bürokráciát, mely az adott pillanatban anélkül, hogy ezt a bürokráciát élettartalommal tudnánk megtölteni, valóban mindjárt termelni és produkálni is tudhatna. Így nem is gondolhatunk egyébre, mint arra, hogy meglegyen a gyökere, a magva egy ilyen centrális szervnek, amely azután a maga feladatait pontosan és szabatosan kijelölve, fokozatosan meg fogja valósítani mindazt a munkát,

aminek lehetősége részben az anyagtermelés, részben az anyagbeszerzés, részben száz és száz akadály leküzdése után válik lehetővé, amivel számolni kell az építőmunkálatok megkezdésénél, úgy, hogyha ezeken átvették magukat, a munkálatokat meg lehet kezdeni.

Mindenesetre elképzelhetetlen az építő tevékenységnek a megkezdése akkor, ha egy ilyen szerv hirtelen jön létre. Mert az egészen kétségtelen, hogy az építőipari tevékenységet megindítani, abba lelket rázni, a szerveket összefoglalni, a forrásokat kikeresni, az építőanyag-produkciót előmozdítani még akkor is, ha akármilyen keservesen indulhat meg az, mindez azt igényli, hogy legyen valamilyen szerv, amely ezt a munkát mozgassa, irányítsa és fejlessze. Ebből a szempontból van tehát szükség egy ilyen szervezetre. Ha ebből a szempontból ítéljük meg, akkor azt hiszem, efelett kétség nem lehet.

Egy szempont van, amire még utalni akarok a bevezetésben, és ez az, hogy sejtelmünk sincs az adott pillanatban még, hogy az ország határai hogy alakulnak ki. Körülbelül teljesen ismert és tudott dolog azonban már az, hogy az ország határai lényegesen szűkebbek lesznek a régi határoknál. Természetes, hogy a megmaradó terület, ami a voltaképpeni Magyarországot fogja alkotni, lényegesen befolyásolni fogja az építkezések miként való alakulását, mert egészen másként alakulnak a szükségletek és az építkezési program abban a pillanatban, amikor azt látjuk, hogy milyen adott területen kell Magyarországnak megélni. Budapesten az építési program majdnem semmivé lesz, az építkezési tevékenység jelentékeny része vidékre kell hogy koncentrálódjék, vannak tehát olyan szükségletek, különösen ha ilyen kis adott területen maradunk, hogy számolni kell azzal, hogy legelsősorban olyan ipari üzemeket kell létesíteni, amelyek a gazdasági élet előmozdítását és azonkívül azoknak a szükségleteknek kielégítését célozzák, amelyek nélkül egy ország sem tud megélni és nem tud megélni a mi országunk sem... Az építkezési rendszernek előttünk eddig elképzelhetetlen és teljesen áttekinthetetlen programja alakulhat ki abban a pillanatban, amint az ország határai ismertekké válnak.

Ez az tehát gorombán és nyersen, amit előre kívántam bocsátani abból a szempontból, hogy az értekezlet tagjai valamennyire lássák, mi az, amit ma végre akarunk hajtani. Nem más az, mint ennek a tervezésnek az itteni kritikán való átengedése, javaslatok tétele, amint azok kiformalódnak az értekezlet tagjaiban, amikor a tervezeteket olvasták, azonkívül áttekinthető képét akarjuk annak kapni, hogy az értekezlet milyen javaslatokat tart a maga szempontjából szükségességeknek. Egyhez azonban feltétlenül ragaszkodunk, és ez az, hogy koncessziót nem tehetünk az elveken. A centrális elveken koncessziót tenni nem lehet. Nem lehet abból a szempontból elbírálni a dolgot, hogy vannak ez idő szerint az építkezéssel foglalkozó szervek. Hogy milyen oknál fogva nem, ezt nem keresem, nem kutatok, tárgyak-e ezek az okok, vagy más egyéb indokokból fakadnak. Kétségtelen az, hogy országos közérdek parancsolja a centrális szerv megteremtését, így tehát, ha áldozatot kell hoznunk, nem lehet feláldoznunk ezt a centrális szervet azért, hogy esetleg — szupponálom — találunk szempontokat és okokat amellett, hogy egyik-másik szerv a maga teendőit ellássa ott, ahol ez ideig ellátta. Fel kell áldozni ezeket a szempontokat azért, hogy a nagy elv érvényesülhessen, érvényesülhessen pedig a köz javára, érvényesülhessen éppen abból a szempontból, hogy az építkezéseket meg lehessen kezdeni és programszerűleg végre is lehessen hajtani.

A decentralizált szerveknek a funkciója sem fog azért végleg megszűnni, sőt ellenkezőleg, bizonyos fokig most kapják majd meg voltaképp valóságos hivatásukat abban a pillanatban, mielőtt megvan számukra a tanácsadás, az ellenőrzés lehetősége és megvan a lehetősége annak, hogy az egyes és speciális szükségleteket, amikről voltaképpen ők tudnak, kellő proposíció alakjában a centrális szerv elé terjeszthetik. Funkciójuk tehát nem szűnik meg, sőt

ellenkezőleg, a centrális szerv mellett szépen megtalálják a maguk funkcióját. Viszont elképzelhetetlen volna egy olyan eredmény, amely ennek a centrális ellátásnak lehetőségeit tiporná össze, mert ezt már abból a szempontból sem látjuk megengedhetőnek, hogy nemcsak az anyaggazdálkodás, de a munkaerő-gazdálkodás is (*Helyeslés*) olyan dolog, amit szem előtt kell tartani. Egy ilyen ország területén, mint ahol mi élünk, a munkaerő-gazdálkodásnak is olyan programot kell teremteni, amely lehetővé teszi egyrészt a munkaerők gazdaságos felhasználását, másrészt pedig módot nyújt arra, hogy a munkálatok úgy hajtassanak végre, hogy ez a munkaerő-gazdálkodás az építőipar végrehajtására rendelkezésre álló időt kellő módon kitöltse és kellő módon kiaknázza. Az a gazdálkodás, amely idáig folyt, rettentő nagy veszteségeket hozott létre, mert a munkaerőt nem tudták célszerűen, okosan felhasználni. Az a meggyőződésünk, hogy az okszerű gazdálkodás, melyet ez a centrális szerv végrehajtott, kétségtelenül helyesebb és jobb, mint ahogy a múltban volt.

Van egy másik szempont is, amely emellett szól: maga az építés kivitele és technikája. Ma, amikor minden fától el vagyunk vágva, amikor az építés végrehajtásához szükséges gépek, padlókapocs vasak és minden néven nevezendő építőanyag — nem akarok túlozni, de azt hiszem, hogy ha az öt évi tétlenség következtében meg is vannak valahol — elpusztultak, megrohadtak és tönkrementek, úgy, hogy maga az építőanyag, az építőállvány-anyag beszerzése, valamint az építkezés végrehajtására szolgáló gépek beszerzése is szükségessé teszi egy ilyen centrális szerv végrehajtását, a kellő módon való felhasználás csak az említett módon lehetséges. Mindezek tehát amellett szólanak, hogy a centrális szerv megalakuljon, és én azt hiszem, hogy ha megtaláljuk a kellő formáját, nem is fogunk benne csalódní. Már a múlt részimek idejében is megvolt a szakkörökben a vágyakozás, hogy ez a kérdés centrális gondozást nyerjen, de eddig különböző szempontokból és okokból elzárkóztak ezelől. Most, amikor semmi ilyen szempont nem akadályozza ennek végrehajtását, a Tanácsköztársaság kötelességének tartja Magyarország egyik legjelentősebb iparágát gondozásába venni, akármilyen forradalmi állapotokban vagyunk is, akárméddig hullámszik is a politikai élet nálunk, egyszerű nyugvópontra fog jutni, és akkor ennek a kis országnak igen nagy jelentőségű iparágát fogja kitenni az építőipar, és így ennek az iparnak okos, célszerű megszervezése és az erőknék oly módon való felhasználása, amely a Tanácsköztársaság céljait szolgálja, mindenképpen kívánatos.

Ezeket kívánom előrebocsátani. Ismételen üdvözlöm Önöket és Varga elvtársat, a Népgazdasági Tanács elnökét, mivel előzetesen kíván a kérdésekhez hozzászólni, felkérem mondanivalóinak előadására. Szíveskedjenek őt is meghallgatni.

Varga Jenő: Mélyen tisztelt Értekezlet! Garbai elvtárs megnyitójában egy részét már elmondotta annak, amit én szintén elmondani szerettem volna, nevezetesen azt, hogy az építési lehetőségek mostanában igen-igen kicsinyek, és ennek folytán óvakodni kell attól, ami mostanában számos új alakulatnál megtörtént, hogy a teremtés vágyától áthatva, hatalmas új organizmusokat létesítettek, régi szervek mellé új szerveket állítottak, úgyhogy a régi és új szerv egymás mellett és egymást keresztezve dolgozott, és ez azután még az alkotásnak azt a kis lehetőségét is elnyomta, ami a mai szűkös viszonyok között is meg lett volna. Mindenesetre arra kérném az értekezletet, hogy úgy csinálja meg az új szervezést, hogy minden régi vagy megsemmisítették, vagy felszívassék, vagy beleillesztessék, de ne maradjanak meg egymás mellett a régi és új részek, mert ezen a téren nekem már igen szomorú tapasztalataim vannak. Ez volna az egyik.

A másik az, ami a centralizálást illeti. Kétségtelen dolog, hogy az országos jellegű építkezéseknek centralizálása — az építkezést a szó legszorosabb értelmében véve — feltétlenül szükséges. A mai viszonyok között ellenben

kizártnak tartom azt, hogy a magáncélokra szolgáló építkezést annyira centralizálni lehessen, mint az itt lefektetett tervezetekben van. Arra méltóztassanak gondolni, hogy kint a vármegyékben a megyei intézőbizottságok, bizony, ha van ott téglagyár vagy mészégető, erdő, amiből fát kitermelnek, semmi módon nem fogják engedni elvitatni maguktól azt a lehetőséget, hogy ők ott a helyben található anyagok és a helyben rendelkezésre álló munkaadók kihasználásával lokális jellegű építkezéseket ne hajtsanak végre. Én tehát azt gondolom, semhogy itt folytonos sűrűlódás, veszekedés legyen, a szervezésben kell igenis, bizonyos koncessziókat tenni a lokális decentralizációnak és előre ki kell jelölni a városi és megyei intézőbizottságnak egy bizonyos hatáskört. Gondolok az összes lakások javítására és jó karban tartására. A nagy országos jellegű utak és hidak jó karban tartására. Szóval egy bizonyos helyi autonómiát már csak azért is célszerűnek tartanék a helyi hatóságok részére biztosítani, hogy ezzel megelőzzük azt, hogy azon a részen felül, amit helyesen és jogosan az ő hatáskörükbe kell átutalni...⁹ Elképzelhetetlen az, hogyha Nagykanizsán valahol egy házhoz egy kis falat hozzá akarnak építeni, vagy egy szobát hozzátoldani, az itt végigmenjen egészen az Országos Központi Építési Hivatalhoz, ami végtelen bürokráciára vezetne és arra, amit most is kell látnunk, hogy ötven vagy száz kilométer távolságról feljönnek falusi küldöttségek az építőhivatalhoz kérni öt métermázsas meszet vagy egy métermázsas gipszet, ami a munkaerőnek és a vasúti közlekedés igénybevételenek legborzasztóbb pazarlása — mondom, az a rész, ami az ő hatáskörük, ki legyen jelölve, úgyhogy simán mozogjon ez a két dolog egymás mellett.

A másik, ami megfontolásra méltó a centralizáció és decentralizáció kérdésében, az a tervezéseknek a kérdése. Az Építési Direktóriumnak a terveze, ha jól értettem — megvallom, nem nagyon tudtam belemélyedni egyikbe sem —, úgy képzeli a dolgot, hogy ha pl. a Közegészségügyi Népbiztosság-nak szüksége van valamilyen speciális kórház, vagy üdülőhely építésére, akkor ne ő terveztesse ezt meg, hanem csak jelölje meg szummarikusan, hogy miről van szó, és a központi, mondjuk, ügyosztály készíttesse el a terveket. Én nagyon megfontolandónak tartom, hogy vajon magát a tervezést is így egészen kivegyük az illető épület célját legjobban ismerő intézménynek hatásköréből. (Helyeslés.) Hisz én tudom, elvtársak, hogy ez mit jelent. Azt jelenti, hogy ezek a decentralizált intézményeknél működő tervező irodák egy csomó felesleges munkát fognak végezni, hiábavaló és haszontalan munkát, mert nem lesznek kellően kapcsolatban az anyaglehetőségekkel, fognak nagyszerű, szép terveket csinálni, de amiknek a kivihetősége egyelőre nulla lesz. Viszont a másik eset szintén nem jó. Itt tehát olyan megoldást kell találni, hogy a speciális építető hatóságnak az ingerenciája meglegyen a tervezésben, viszont a központnak az irányítása is abból a szempontból, hogy egyáltalában a lehetőségek közé tartozik-e ma egy nagy vasútnak, vagy én nem tudom, nagy üdülőtelepnek a megépítése, bármennyire sürgős volna is az, hogy tehát ez kellően egyensúlyban legyen egymással.

Én a magam részéről sajnos úgy látom a helyzetet, hogy ha mi meg akarunk élni, nekünk semmi más építkezést folytatnunk nem szabad, mint olyan építkezéseket, amelyek gyorsan elkészülnek és amelyek a további produkció célját szolgálják. Egyelőre annak semmi értelme nem volna, hogy mi bekapjunk olyan építkezésekbe, amelyek 5—6 év múlva készülnek el, mert erre nekünk most sem munkaerőnk, sem szerszámunk, sem anyagunk nincs. Sem pedig — én nyíltan megmondom — egyelőre kulturális új építkezéseket sem lehet csinálni, legalább egy évig. Mert a dolog úgy áll, hogy nekünk elsősorban az állati¹⁰ szükségletek kielégítéséről, az ennivaló, a tüzelőanyag és a legminimálisabb ruházat kielégítéséről kell gondoskodni, és bármennyire szép

⁹ Értelemszerűen következnek: „nagyobb hatáskört ragadhassanak magukhoz”. Feltehetően a gyorsírásból való áttételkor kihagyás történt a szövegben.

¹⁰ Valószínűleg elírás történt, értelemszerűen: ellátási szükségletek.

volna is új múzeumok és új iskolapaloták építése, erről egyelőre le kell mondanunk. Nekünk elsősorban azokat az építkezéseket kell, és pedig sürgősen, végrehajtani, amelyek a mezőgazdasági termelést mozdítják elő, tehát különböző vízlecsapoló építkezéseket, különböző kertészeti és öntöző építkezéseket, szóval azt, ami már a jövő tavaszra, vagy a jövő nyáron élelmiszer-szaporulatot hoz. Ez az, ami feltétlenül szükséges, ezenkívül egy pár nélkülözhetetlen gyárnak a felállítása, ugyebár, amit meg kell nekünk csinálni, és végül a lakásoknak a tatarozása úgy a fővárosban, mint különösen a vidéken, a falvakban, a tanyákon, az uradalmakban, ahol a legrettenetesebb lakásnyomor van. Bármennyire lenyomja is az építésznek alkotó lendületét ez a perspektíva, amit mondok, kizártnak tartom a mai viszonyok között, hogy másfajta építkezésekről szó lehessen.

A harmadik, amit meg akarok itt mondani még, az a felesleges hivatalnokok alkalmazásától való tartózkodás, amit az AMOSZ javaslatában látok errenézve, egy nagyon nem szimpatikus dolgot, ti. azt, hogy a vidéki szervezetbe innen még osszanak be mérnököket. Kérem elvtársaim, azoknál a vidéki intézőbizottságoknál már annyi mérnök van beosztva, mindenféle mérnök, építész, amit csak el lehet képzelni, és ugyanúgy a különböző nagy termelőszövetkezeteknél is, hogy nézetem szerint igazán felesleges volna új embereket oda behelyezni.

A dolog ma úgy áll, egészen őszintén meg kell mondani, hogy az az építés- és mérnökgeneráció, de főleg építészgeneráció, amely a 20-milliós Magyarország számára rendezkedett be, most beleszorul egy 10-milliós Magyarországra, ami két év múlva nem lesz baj, mert hiszen addigra ugyebár a mi gazdasági életünk úgy meg fog erősödni, hogy minden mérnöknek és minden építésznek meglesz a munkaköre, ellenben az idénre ez nem áll fenn. És ugyanez a tapasztalatom van nekem ezen a téren is, amit előzőleg mondtam, hogy ti. — amint mondtam —, ha van egy régi és egy új szerv ugyanarra a célra, a kettő együtt kevesebbet végez, mint ha csak egy volna. És ha feleslegesen betesznek embereket hivatalokba, minthogy ezek ott dolgozni akarnak, ez végeredményben csak azt eredményezi, hogy az ügymenet meglaszabbodik, mert minden tisztviselő mégiscsak akar valamit dolgozni azért, hogy oda beültették, úgyhogy kevesebb az eredmény, ha felesleges számú ember van, mint volna akkor, ha a kelleténél kevesebb ember van. Én ezt most három hónapos tapasztalat alapján merem állítani. Sokkal okosabb, ha munka nélkül húznak fizetést, mintha feleslegesen be vannak gyömöszölve valamely hivatalba.

Feltétlenül szükségesnek tartom azonban azt, hogy az országos jellegű mindenféle építkezéseknek a kivitele egységesen történjék. A kivitelre nézve itt vannak a javaslatok, hisz meglehetősen kialakult az a felfogás, hogy a szakemberekből és a szakszervezetek képviseléből álló ilyen intézőbizottságok pótolják a volt vállalkozók tevékenységét.

Szabadjon itt, noha nem tartozik szorosan ide, valamit felemlítenem. A mai viszonyok között ti. minden építkezés borzasztóan drága. Drága pedig részben az anyag drágasága miatt, még nagyobb részben pedig a munkabérek magassága, a vele arányban nem álló csekély munkateljesítmény folytán. Én tehát azt proponálom, ami már a többi dolgozó szakmákban folyamatosan van, ti. a visszatérést az időbérrendszertől a teljesítmény szerinti díjazásra az egész vonalon. Az építkezésnél most, ha egyáltalán megindul az építkezés, mindjárt ezen az alapon kellene ennek a végrehajtó bizottságnak elindulnia, annál is inkább, mert hiszen tudjuk azt, hogy az építkezésben alkalmazott munkások egy része, kubikos munkások stb. a szocialista nevelésnek nagyon alacsony fokával bírnak, és ennek következtében a mai laza munkafegyelem mellett a termelésük még kisebb, mint a tanult szakmáknál, ahol ugyebár a teljesítmény éppen az erkölcsi felelősségérzet mellett mégsem csökkent any-

nyira, mint az ilyen, a szocialista tanításban kevésbé részesült munkásrétegeknél.

Végül pedig az anyaghivatal¹¹ dolgát szeretném itt kissé tisztázni. Nem tartom helyesnek azt, hogy az építési anyaghivatal egyenesen beleolvasszassék ebbe az építési főosztályba. Nem tartom helyesnek ezt több okból. Először is az összes anyaghivatalok most egységes irányelvek szerinti kezelésben állanak, és nagyon furcsa volna, ha pont egyetlen egy anyaghivatalt kiemelnénk a többi közül és külön vezetés alá helyeznők. Nem mondom azt, hogy a mostani vezetése az építési anyaghivatalnak valami prima volna. *(Felkiáltások: A többieké sem!)* A többieké se jó, de mégis, minthogy itt abszolút új dologról van szó, a régi anarchikus, kapitalista szellemű anyaggazdálkodás helyére egy rendszeres anyaggazdálkodás felépítéséről, nagyon természetes, hogy két hónap után itt még bürokratikus nehézségek, súrlódások és mindenféle egyéb körülmények is vannak. Tehát először is azért, mivel az építési anyagok erősen összefüggnek más anyagokkal, fahivatallal, vashivatallal stb., nem volna értelme az anyaghivatalt ebből a körből kivonni, mert nem mozdítaná elő az építkezést. Ezzel tisztában kell lennünk. Mindaddig, amíg a fahivatal, a vashivatal és a szállítás más kezekben van, az a körülmény, hogy maga a szakosztály rendelkezék a téglával, mésszel és gipsszel, ez az építési lehetőséget egymagában semmiképpen sem biztosítja. Elsősorban pedig, hiszen ugyebár nem lehet szó arról, hogy mondjuk én vagy általában az, aki ezt az anyaggazdálkodást vezetni fogja, bármiféle szeszélyből az építési lehetőségeket meggátolja. Végre is éppen olyan érdeke ennek az osztályvezetőnek, mint magának az építési főosztály vezetőjének, hogy minél több építés legyen, amennyiben az anyag megengedi.

De még egy másik szempontból is nagyon nem jónak találnám, ha az anyaghivatal kivétnék az egész anyaggazdaság köréből, ti. az élelmezés szempontjából. Mert ugyebár, amint mondtam, a lokális építkezést teljesen kikapcsolni lehetetlen, és nekünk fontos csereeszközünk, a városnak fontos csereeszköze az építőanyag, mert máig is úgy van, hogy azok a falvak, amelyek az élelmiszer-szállítási kötelezettségeiknek eleget nem tettek, nem kapnak építőanyagot. Legalábbis így kellene annak lenni, hisz az organizáció még nem épült ki teljesen. Olyan idegen szempont ez, amit az építkezési főosztály keretébe bekapcsolni nagyon nehéz és semmiképpen sem odaillo volna. Ezért azt mondanám, maradjon meg az építési anyaghivatal a mai helyén, és amint a gépgyártást ugyebár abszolúte nem zavarja az, hogy nem rendelkezik közvetlenül a vashivatal anyagaival, épp oly kevésbé fogja az építkezést zavarni az, hogy nem rendelkezik közvetlenül az építési anyaghivatallal.

Ezzel körülbelül ki is merítettem azokat a dolgokat, amiket mondani akartam. Csak ismét arra kérném a t. értekezletet, hogy ne tekintse az építkezést öncélnak. Az építkezést a mai viszonyok között, bár az érdekeltek részéről tényleg úgy látszik, mintha öncél volna, és én el tudok képzelni tíz év múlva egy gazdasági életet, amikor az ötéves háborút már kihevertük, amikor gyönyörű középületek emelése úgyszólván öncél lesz, városépítés és mit tudom én mi, de legyünk tisztában azzal, hogy a jelen viszonyok között minden ilyen luxusépítkezéstről, esztétikai építkezéstről, kultúrépítkezéstről le kell mondanunk. Csak oly építkezésekre kell szorítkoznunk, amelyek a további megélhetésünket belátható időn belül elősegítik.

PIA 604 f. 2. cs.

¹¹ A rendelkezésre álló szűkös anyagkészletek gazdaságosabb felhasználása végett ún. anyaghivatalokat szerveztek, amelyeknek feladata a készletek összeírása és célszerű elosztása volt. Az anyagigények sürgösségéről, fontosságáról, kielégítésük sorrendjéről a központi anyaghivatal döntött.

A magántőke mozgások liberalizálásának útja és problémái Nyugat-Európában a II. világháború után

Bevezető megjegyzések

Éppen egy évvel ezelőtt, 1968. január 1-én Johnson elnök újévi üzenetében nagy fontosságú bejelentést tett: tekintettel az amerikai fizetési mérleg helyzetére azonnali hatállyal szigorú korlátokat állítanak az elé, hogy az amerikai vállalatok hosszú lejáratú direkt beruházásaikat a kontinentális Nyugat-Európa országai-ban az Egyesült Államokból dollárban átutalt tőkével finanszírozzák. Ezenkívül megkövetelik, hogy Nyugat-Európában realizált profitjaik nagyobb részét utalják haza Amerikába. A bejelentés következtében az amerikai tőkeexport korábbi teljes szabadságát jelentős adminisztratív korlátozás váltotta fel, amely — ráadásul — egyoldalúan diszkriminálja Nyugat-Európa országait.

Az érintett amerikai tőkecsoportok állásfoglalása nem sokáig várattott magára. Az 1968. évi februári helyzet-elemzésében a New York-i First National City Bank így írt: „... A kérdés az, vajon a korlátozásokat... hamarosan megszüntetik-e, vagy tanúi leszünk az ellenőrző rendszabályok elterjedésének az Atlanti-óceán mindkét oldalán. Ez a világkereskedelem befullasztásához vezethetne és a legnagyobb akadályokat állítaná a nemzetközi fizetések útjába... Az utóbbi irányzatnak mindenáron útját kell állni (Kiemelés tőlem. — B. Gy.), még akkor is, ha az arannyal és a valutákkal kapcsolatban kötött egyezményeket ennek következtében módosítani kell.” Ezeket ugyanis „nem önmagukért fogadták el, hanem csakis azért, mert lehetővé teszik a sza-

bad nemzetközi kereskedelem, beruházások és fizetések fenntartását és fejlesztését ma és az elkövetkező évtizedekre.”*

A vezető amerikai tőkecsoportok ilyen állásfoglalása nem új keletű; éppen ellenkezőleg: végső meghatározója, mozgatója és érdekeltje volt annak a II. világháború utáni amerikai külkereskedelmi és monetáris politikának, amely a nemzetközi kereskedelem, a folyó (transzfer) fizetések és a tőke mozgások világméretű liberalizálására, vagyis a különféle mennyiségi, valutáris és preferenciális korlátozások megszüntetésére törekedett, bár emellett saját, erősen protekcionista vámrendszerét továbbra is fenntartotta.

1945-ben az amerikai nagyvállalatok a legnagyobb áru- és tőkeexportőrök voltak; az amerikai valuta likviditása kitűnő volt, s ezen a bázison az amerikai állam fenntartotta a hagyományos korlátozásmentes fizetési és tőkeforgalmat. Teljesen ellentétes volt a helyzet a világháborúban meggyengült vagy vesztes fejlett európai országokkal, Japánnal s általában a világ országainak többségével. Ezeknek az országoknak egymáshoz való gazdasági kapcsolatait a *bilaterális kereskedelmi és fizetési forgalom, az általános kötött devizaengedélyezési rendszer* jellemezte. Ez a fizetési eszközök, devizatartalékok alacsony szintje miatt elsősorban a konvertibilis devizájú országokat, főleg az Egyesült Államokat diszkriminálta. A kötött devizagazdálkodás ugyanis az amerikai magánberuházó, illetve

* First National City Bank of New York; Monthly Economic Bulletin. 1968. február.

hitelező számára több szempontból is hátrányos volt. A beruházott (hitelezett) tőke törlesztésére, s még inkább a profitoknak (osztalékoknak), a kamatoknak a beruházó csoport érdekei szerinti átutalására ilyen körülmények között semmilyen garancia sincs. Ezenkívül az amerikai csoportok a szóban forgó országok helyzetét *politikailag* sem találták biztosnak.

Jóllehet a hosszú lejáratú tőke mozgások liberalizálása az amerikai tőkecsoportoknak (s a legnagyobb európai csoportoknak is) elemi érdeke volt, a II. világháború után közvetlenül erre még csak gondolni sem lehetett. Nyugat-Európában a kereskedelmi, fizetési és tőkeforgalom csak az anyaországok és gyarmataik között, illetve valutaövezeteiken belül volt korlátozásmentes; fizetési mérlegük az Egyesült Államokkal szemben krónikusan deficitese volt, s az egymással folytatott áruforgalomban is kialakultak a krónikusan aktív, illetve passzív egyenleggel rendelkező országok csoportjai. A liberalizálási folyamatot az áruszférában kellett elkezdni, s csak fokozatosan, a szükséges feltételek kialakítása útján érhetette el azt a fokot, amely nagyjából megfelelt a vezető amerikai és európai tőkecsoportok érdekeinek.

A liberalizálási folyamat azonban objektíve egybeesett és egybeesik az egyes nemzetgazdaságok növekvő gazdasági integrációjának követelményeivel is. Ez utóbbi viszont — mint ismeretes — *a termelőerők fejlődésének egyre fontosabb és nélkülözhetetlen feltétele.* Ezzel még nem akarjuk azt mondani, hogy a korszerű gazdasági integráció azonos a liberalizálással. Az itt következő írásban éppen ezért két dolgot szeretnénk megvizsgálni, különös tekintettel a hosszú lejáratú magán- (vállalati) tőke mozgásokra: a liberalizálási folyamat fokozatosságát és eredményeit Nyugat-Európában és hatását az Egyesült Államokra, valamint a liberalizálás és a gazdasági integráció elméleti kapcsolatát a II. világháború utáni nyugat-európai fejlődés alapján. A vizsgálatból levonható tanul-

ságok nagy része — úgy gondoljuk — a KGST-ben tömörült szocialista országok számára sem közömbös.

A tőke mozgások liberalizálásának alapjai és előzményei

A hosszú, közép- és rövid lejáratú magántőke mozgások II. világháború utáni liberalizálásának legfontosabb történelmi és logikai előzménye az 1944. évi Bretton—Woods-i értekezleten lefektetett új, viszonylag szilárd nemzetközi monetáris rendszer volt. E rendszer jellemző vonásai ma már a hazai közvélemény előtt is elég jól ismertek; ezért csak azokra az oldalakra mutatunk rá, amelyek az itt tárgyalt kérdés szempontjából fontosak:

a) *A 35 dollár/uncia dollár-arany paritás („aranyár”) elfogadása s a nemzeti valuták árfolyamának dollárban való rögzítése.* Ezzel az amerikai nemzeti valuta olyan nemzetközi kulcsvalutaként funkcionálhatott, amelynek értékállandósága leginkább megközelítette az aranyét; s ezáltal a dollárban kifejezett nemzetközi elszámolásokat és tőke mozgásokat — legalábbis jó ideig — nem fenyegette a valutaparitás megváltoztatásának lehetősége.

b) *A Bretton—Woods-ban elhatározott Nemzetközi Valutaalap tagállamai elvi kötelezettséget vállaltak, hogy a külkereskedelmi áruforgalommal és a folyó (transzfer) fizetésekkel kapcsolatban megteremtik valutáik átválthatóságát rögzített árfolyamok alapján, s kiküszöbölik a bilaterális elszámolásokat.*

c) *Felállították a Nemzetközi Valutaalapot (IMF) mint a rövid és középlejáratú devizahitelek forrását s a nemzetközi monetáris kooperáció központját.* Ez az intézmény a külkereskedelmi áru- és fizetési forgalommal kapcsolatos szabad devizagazdálkodás és az egész monetáris rendszer egyre növekvő fontosságú pillére lett.

A Bretton—Woods-i rendszer eredeti előírásai *nem kötelezték a tagállamokat az áruforgalomhoz közvetlenül nem kapcsolódó rövid, közép-*

s különösen a hosszú lejáratú tőke-mozgások korlátozásainak felszámolására, liberalizálására. De azzal, hogy a gazdaságilag legfontosabb nyugat-európai és más kapitalista országok, valamint az Egyesült Államok valutáinak viszonyát elvben rendezte, s az előbbieket kötelezettséget vállaltak a multilaterális nemzetközi árukereskedelem devizális korlátainak fokozatos leépítésére, intézményesen előkészítette a vezető amerikai és más tőkés csoportok későbbi tőketranzaksióit, a vállalatok fokozódó nemzetközi kooperációját is.

A nemzetközi áruforgalom *nem valutáris* (menyiségi kontingens) korlátainak leépítésére, a tagországok közötti vámdiszkrimináció megszüntetésére az 1947-ben felállított Általános Vámtarifa és Kereskedelmi Egyezmény (GATT) keretében vállaltak kötelezettséget a világgazdaság tőkés szektorainak országai, természetesen az Egyesült Államok kezdeményezésére és sürgetésére. A GATT emellett megerősítette az IMF külkereskedelemmel kapcsolatos valutáris előírásait, s ezzel *összekapcsolta a nemzetközi áruforgalom monetáris és nem monetáris (naturális) liberalizálását.*

A nemzetközi áruforgalom multilaterális, korlátozás- és diszkriminációmentes alapokra helyezése (liberalizálása), továbbá a folyó kereskedelmi és fizetési forgalommal kapcsolatos valutakonvertibilitás látszólag csak a külkereskedelmi áruforgalom (1945 után elsősorban az amerikai áruexport) megkönnyítését és növekedését szolgálta. De valójában ez a (magán) vállalati szintű nemzetközi tőkemozgások liberalizálásának is döntő feltétele. A liberalizált áruforgalom és a szabad devizagazdálkodáson alapuló nemzetközi monetáris rendszer hosszabb távon ugyanis csak akkor működőképes, ha a rendszerben részt vevő nemzetgazdaságok között az áruk és szolgáltatások, illetve a fizetések áramlása néhány éves időszakon belül kiegyensúlyozott. Az éves ingadozások pedig már önmagukban is megkövetelik a rövid lejáratú (magán- vagy

jegybankközi) tőkemozgásokat (hiteleket). Ehhez felhalmozott likvid monetáris tartalékok szükségesek, ugyanis ezek meghatározott része finanszírozza a hiteleket. A rendszerben részt vevő országok (és vállalataik) likvid eszközeik (tőkék) egy részét azonban kölcsönösen hosszú lejáratra is befektethetik egymás gazdaságába; ebben az esetben likvid pénztőkéküket külföldi (fizikai) termelőtőkére, ingó vagy ingatlan nem tőke jellegű fizikai vagyontárgyra, illetve jövedelmi jogcímet képviselő értékpapírra (fiktív tőkére, kötvényre, részvényre) konvertálják.

Abban az esetben, ha a rendszeren belül némely országok tartós kereskedelmi aktívummal, mások kereskedelmi passzívummal rendelkeznek, a tőkemozgások már nemcsak lehetségesek, már nemcsak a rendszer surlódásmentes működését segítik elő, hanem egyenesen a rendszer működésének előfeltételeivé válnak. Ilyenkor az szükséges, hogy az aktív országok aktívumuk nagy részét a passzív országokban befektessék vagy részükre hitelt nyújtsanak, s ezen túlmenően, a befektetésekből származó profitokat is elsősorban a passzív országokban reinvestálják.

A liberalizált vállalati szintű nemzetközi tőkemozgások — s különösen a hosszú lejáratú tőkemozgások — tehát csak a liberalizált, multilaterális áruforgalom, a valutakonvertibilitás talaján mehetnek végbe, de emellett — adott strukturális feltételek között — ez utóbbiak nélkülözhetetlen kiégésítőivé válhatnak.

Az IMF és a GATT keretében rögzített új nemzetközi monetáris és kereskedelmi szabályozás tehát lefektette azokat az alapokat, amelyekre a (hosszú lejáratú) tőkemozgások liberalizálása a későbbiekben épülhetett. De a II. világháború után az Egyesült Államok és Nyugat-Európa közötti gazdasági, s ebből kifolyólag külkereskedelmi erőviszonyok olyan kiegyensúlyozatlanok voltak, hogy a nyugat-európai országok — jelentős amerikai kormányhitelek ellenére is — képtelenek voltak a kötött devizagazdálkodás és a külkereskedelmi

diszkrimináció leépítésére. Jól mutatta ezt az angol font 1947-ben bevezetett konvertibilitásának csődje. Ekkor egyfelől az Egyesült Államok — hogy elérje Nyugat-Európával kapcsolatos áru- és tőkeexportóri céljait —, másfelől a talpra álló nyugat-európai finánciókés csoportok — az IMF és GATT célkitűzések fenntartásával — a nyugat-európai *regionális* szintű liberalizálás megvalósítását tűzték ki közvetlen célként. A regionális szintű — korlátozottabb — liberalizálás szervezeti kerete az Európai Gazdasági Együttműködés Szervezete (OEEC) volt.

A nyugat-európai (külső) valutakonvertibilitás bevezetése

Az OEEC szervezeti keretei *csak* a nyugat-európai tőkésországokra terjedtek ki; az Egyesült Államok formálisan nem volt a szervezett tagja. Így az OEEC-szinten vállalt — az áru-, fizetési és tőkeforgalmat liberalizáló — kötelezettségek nem terjedtek ki az egyes országok és az Egyesült Államok kétoldalú kapcsolataira. Ez utóbbiakon belül természetesen az OEEC-től függetlenül is hozhattak a tagállamok egyedi liberalizáló intézkedéseket.

Az OEEC-szinten vállalt liberalizáló intézkedéseknek az anyagi alátámasztást mindenekelőtt a Marshall-terv keretében folyósított hosszú lejáratú hitelek és segélyek, tehát az amerikai állami tőkeexport teremtette meg. A Marshall-terv céljai — mint ismeretes — jelentős részben politikaiak voltak: az európai kapitalizmus konszolidálása, az amerikai világhatalmi pozíciók kiépítése, s ezzel együtt az Egyesült Államoknak megfelelő liberalizált világgazdasági kapcsolatok kialakítása is. Az Egyesült Államok ugyanis a segélyek és hitelek folyósítását az OEEC-tagsághoz kötötte, s az OEEC tagjainak meg kellett erősíteniük, hogy az IMF és a GATT keretében vállalt kötelezettségeiket teljesítik. Az OEEC Tanács liberalizáló menetrendjének főbb ál-

lomásai történelmi és logikai sorrendben a következők voltak:

1950. január 1. A tagállamok közötti árukereskedelem 60 százaléka-ra alkalmazzák a GATT előírását a mennyiségi kontingensek felszámolásáról. A liberalizált áruimporttal kapcsolatos folyó „láthatatlan” fizetéseket felszabadítják, nehogy devizaoldalról továbbra is fékezze a liberalizált áruk áramlását.

1950. augusztus. Az OEEC-szintű liberalizált külkereskedelmi forgalmat az első úgynevezett *Kereskedelmi liberalizálási Kódex* az összes forgalom 75 százaléka-ra emeli. A mennyiségi kontingensek fokozatos eltűnésével meg kellett változnia az addigi — bilaterális klíringen alapuló — fizetési rendnek is. Megalakul az Európai Fizetési Unió (EPU), amely *multilaterális alapokra helyezi* az OEEC tagjai közötti külkereskedelmi elszámolásokat, s — az Egyesült Államoktól kapott alaptőkéje révén — meghatározott korlátok között, a tagállamok kvótáinak mértékében az *övezet egészével szemben passzív egyenleget mutató tagállamoknak rövid lejáratú hiteleket nyújt.* Az övezeten belüli hosszú lejáratú tőke mozgások elősegítésére a tagállamok multilaterális egyenlegeiket hosszú lejáratú tőkeexporttal és -importtal is ellentételezheték, természetesen az EPU zárt rendszerén belül. Az EPU és az OEEC Külkereskedelmi Kódexe egészében véve elhárította a nemzetközi árumozgást fékező valutáris és mennyiségi korlátokat saját övezetében, s ezzel közvetve a hosszú lejáratú tőke mozgások liberalizálására is előkészítette a talajt.

1951. július. Az OEEC Tanács kiadja a nem kereskedelmi folyó fizetéseket (transzfereket) liberalizáló úgynevezett *Transzferliberalizálási Kódexét.* A Kódex előírásai egyaránt érintették a devizális és a „fizikai” engedélyezési formákat, vagyis az övezeten belüli forgalomban liberalizálták mind magukat a (főleg) szolgáltatási ügyleteket, mind a műveletek alapján esedékes valutaátutalásokat. Jóllehet a Kódex nem liberalizálta feltétlenül az összes lehetséges

nem árukereskedelmi ügyleteket, a liberalizált kör nagyon széles volt. Tanulmányunk szempontjából különösen azok a rendelkezései fontosak, amelyek az övezeten belüli vállalati (magán) tőkemozgások ösztönzését szolgálták. Ezek a következők voltak:

A Kódex egyrészt liberalizálta a „munka és tőke után élvezett jövedelmeket”, azaz a bérek, a kamatok, az osztalékok övezeten belüli átutalását; másrészt egy adott, egy vagy több országban érdekeltségekkel rendelkező vállalat pénzügyi terheinek szétosztásával kapcsolatos átutalásokat; a „magántulajdon karbantartásával kapcsolatos” átutalásokat; hitelek szerződés szerinti törlesztését, s a rövid lejáratú külkereskedelmi hiteleket. A hosszú és középlejáratú hiteleket, a vállalati (direkt) tőkeexportot, valamint a rövid lejáratú finanszírozásokat a Kódex még nem liberalizálta, de a rendelkezések egy része — a devizaellenőrzési (transzfer) kockázatok elhárításával — közvetve növelte az OEEC-övezet tőkescsoportjainak az övezeten belüli tőkeexportban való érdekelttségét.

Az Európai Fizetési Unió és a működését alátámasztó Transzferliberalizációs Kódex tehát *megvalósították az OEEC-államok valutáinak övezeten belüli szabad átválthatóságát (transzferabilitását) a folyó kereskedelmi és egyéb fizetési elszámolások körében*. A tagállamok — egyelőre regionális korlátok között — folyó művelőleteikben a Nemzetközi Valutaalap szabályainak megfelelő szabad devizagazdálkodásra tértek át. Együttal az Egyesült Államok is közelebb került végső gazdaságpolitikai céljához: a nyugat-európai áru- és tőkeexportját korlátozó rendszabályok leépítéséhez.

Mint ismeretes, a nyugat-európai államok többsége az ötvenes években — megnövekedett világpiaci versenyképességük s hosszabb távon viszonylag kiegyensúlyozott gazdaságpolitikájuk következtében — kedvező devizális pozícióba került; arany- és valutatartalékaik jelentősen megnövekedtek. Mindezek következtében a

liberalizálási folyamat 1955—1959 között gyorsan tört előre.

1955 első felében az OEEC Tanács az övezeten belüli áruforgalom 90 százalékára emelte a liberalizált hányadot, kiterjesztette a Transzferliberalizációs Kódex hatókörét és növelte az övezeten belüli turistaforgalommal kapcsolatos minimálisan kötelező devizakiutalások nagyságát.

1957 decemberében a Tanács megtette az első fontos lépést a hosszú lejáratú tőkemozgások liberalizálására. A liberalizálás elsősorban a vállalatok (tőkescsoportok) övezeten belüli úgynevezett direkt tőkeexportjára, továbbá a tőzsdén már bevezetett részvények adásvételére, azaz a csoportok, vállalatok kölcsönös egymásbahatolására terjedt ki. Országoként különböző mértékben liberalizálták a nemzeti tőkepiacokon (tőzsdéken) a külföldi új kötvények kibocsátását is; bár ezen a területen az európai OEEC-országok többsége fenntartotta a nemzeti ellenőrzést. A nemzeti tőkepiacokon elhelyezett külföldi kötvénykibocsátások azonban az összes nemzetközi tőkemozgás töredékét teszik csak ki. A rendelkezéseket az 1959-ben kiadott *Tőkemozgásliberalizáló Kódex* megerősítette és kiterjesztette.

A Kódex kiadásának idején az Európai Fizetési Unió már nem funkcionált. 1958 decemberében az OEEC valamennyi tagállama bevezette valutájának folyó műveletekkel kapcsolatos külső konvertibilitását; azaz devizakülföldiek számára a folyó műveletekkel kapcsolatban a dollárterülettel (az Egyesült Államokkal) lebonyolított fizetések is mentesültek a kötött devizagazdálkodás alól.

1961-ben az OEEC-államok többsége valutájának folyó műveletekkel kapcsolatos konvertibilitását devizabelföldiekre is kiterjesztette. Ezzel a tagállamok többsége teljesítette a *Nemzetközi Valutaalap keretében korábban elvileg vállalt valutakonvertibilitási kötelezettségét*.

Ugyancsak 1961 elején feloszlott az OEEC, helyette megalakult a Gazdasági Együttműködési és Fejlesztési Szervezet (OECD). Az OECD tagja-

ként már ott találjuk az Egyesült Államokat, Kanadát és Japánt is. Az OEEC szűkebb regionális keretében korábban vállalt összes, az áru-, fizetési és tőkeforgalommal kapcsolatos liberalizáló intézkedés hatályát a nyugat-európai országok az OECD többi tagállamára is kiterjesztették. *A liberalizálási kötelezettségek tehát „atlanti” méreteket öltöttek.* Ezáltal a) a volt OEEC-országok lényegében teljesítették a GATT keretében vállalt, a külkereskedelmi áruforgalom általános liberalizálására vonatkozó korábbi, elvi kötelezettségeiket; b) az Egyesült Államok kötelezettséget vállalt arra, hogy — az egyébként atlanti méreteken szabad — nemzetközi áru-, fizetési és tőkeforgalmi szabályozását a maga részéről fenntartja; c) a volt OEEC-országok döntő többsége a hosszú lejáratú tőkemozgások nagy részének s a velük kapcsolatos transzferek liberalizálásával multilaterális és kölcsönös alapokra helyezte azokat a kétoldali amerikai — nyugat-európai megállapodásokat, amelyek az ötvenes évek elején az Egyesült Államok magán (vállalati) tőkebeáramlását ösztönözték. *Ezzel az intézkedésekkel a volt OEEC-országok túlmentek mind az IMF, mind a GATT keretében 1944-ben és 1947-ben vállalt elvi kötelezettségeken.*

Az IMF, a GATT s különösen az OEEC, illetve OECD keretében vállalt multilaterális kötelezettségek általános jellemző vonása operatív rugalmasságuk. Ez azt jelenti, hogy bármely olyan tagállam, amely különböző okoknál fogva átmenetileg nagyarányú fizetésimérleg-hiánnyal, vagy egyéb gazdasági egyensúlyhiánnyal kerül szembe, részben vagy teljes egészében *különböző (korlátozott) időtartamra* felfüggesztheti a liberalizáló intézkedéseket és a valutakonvertibilitást. Ilyenkor is élvezti azonban a partnerországok által nyújtott kedvezményeket, s ez segítheti az egyensúlyhiány eltüntetésében.*

* Vö.: IMF-Articles of Agreement, Washington D. C. 1944. GATT. — Basic Instruments and Selected Documents, Text of the General Agreement, Geneva, 1958. november.; The Liberalization of Current Transactions and Capital Movements; Paris, OECD, 1961.

Az Egyesült Államok 1947 óta folytatott nyugat-európai gazdaságpolitikája monetáris síkon, valamint az áru-, fizetési és tőkeforgalom liberalizálásának kérdésében évtizedünk kezdetére az *OEEC keretében lényegében sikerrel járt*, elérte kitűzött céljait.

A gazdasági integráció és a hosszú lejáratú tőkemozgások liberalizálásának kapcsolata

A nemzetközi gazdasági integráció általános folyamatán belül elméletileg két — egymástól fejlettségi fokában erősen különböző — szakaszt különböztethetünk meg. Ezek a következők:

a) A korábbi történelmi fejlődés eredményeképpen kialakult — nemzeti vagy soknemzetiségű — államok kereteiben kiépült gazdasági egységek olyan fokozatos gazdasági összefonódása, amely túlnyomórészt a gazdálkodó egységek (csoportok, vállalatok) spontán (áru-, szolgáltatás-, tőke-) piaci kapcsolatainak és a viszonylag egységes nemzetközi valutarendszernek a talaján megy végbe. Ilyen körülmények között az államok integrációs tevékenysége elsősorban abban áll, hogy egyedileg vagy nemzetközi multilaterális szervezeteken keresztül leépítik azokat az akadályokat, amelyek az integráció irányában ható tényezők szabad mozgásának útjában állnak.

b) A gazdasági integráció fejlettebb formája, amikor a fenti folyamatok *mellett* az államok pozitív lépéseket is tesznek az integráció megfelelő államközi vagy nemzetek feletti szervezetének, intézményeinek kialakítására, s közös gazdaságpolitikai döntéscentrumok felállítására. Ezt kísérte meg — felemás módon — az OEEC hat tagállama az 1957. évi Római Szerződés keretében („Európai Gazdasági Közösség”).

Az első fejlődési szakasz (típus) 1914 előtt jellemezte az egységes tőkés világgazdasági rendszert, amely monetárisan az egységes aranystandardon épült fel. A nemzetközivé váló

tőkéscsoportoknak az imperialista periódusra jellemző kiéleződött gazdasági harca azonban fokozta a nemzeti állami politikai és gazdasági támogatás szükségességét, tehát a nemzeti hatalmi, döntési centrumok kiépítésére, megerősítésére irányuló törekvéseket. Ezek a törekvések — a nemzeti, birodalmi protekcionizmusok, a világháborúk és a hadigazdaságból kinőtt nemzeti-állami keretű állammonopolista kapitalizmusok és gazdaságpolitikai döntéscentrumok révén — 1914—1945 között nagymértékben dezintegrálták a korábbi egységes világpiacot és valutáris rendszert. Maga az Egyesült Államok is egyfajta gazdasági blokká vált, amelyet minden adminisztratív és főleg valutáris rendszabálynál jobban elszigetelt a világtól az európai és más országok (valutaövezetek) versenyképtelensége, s erre épülő gazdasági és valutáris autarkiaja. Az áru- és tőkeexportra törekvő amerikai tőkéscsoportoknak tehát elemi érdeke volt az 1914 előtti integrált világpiacon és valutarendszer — előnyükre — módosított helyreállítása, még akkor is, ha ezzel az európai konkurrenciát erősíteni kellett. Ezt a tőkés világgazdasági szektor legfontosabb területén, az OECD „atlanti” gazdasági zónáján belül, valamint egyéb, általunk itt nem vizsgált kevésbé fontos régiókban elérte, s nem késett azt kihasználni.*

Mindezt a fennmaradt nemzeti-állami gazdaságpolitikai döntéscentrumok multilaterális együttműködésére alapozták. A multilaterális együttműködés szervei (IMF, GATT, OECD) azonban csak egyoldalúan az egységes valutarendszer, világpiacon és a korlátozásmentes tőke mozgások helyreállítását tűzték ki célul a liberalizációs folyamat keretében. Az OECD-központú tőkés világgazdasági reintegráció tehát nem jelentette a korábban már kialakult nemzeti gazdaságpolitikai döntési központok integrálását.

* Az OECD-n belüli hosszú lejáratú tőke mozgásokat, s benne az amerikai tőke szerepét számszerűen egy következő tanulmányunkban mutatjuk be.

A belföldi központi gazdaságpolitikai döntéseknek egyik legfontosabb területe a nemzetgazdaságon *belüli* spontán tőkeáramlás módosítása a nemzetgazdaság egészének, a társadalmi összefűzésnek harmonikusabb és arányosabb újratermelése érdekében. A liberalizált hosszú lejáratú tőke ki- és beáramlás nagymértékben keresztelheti az arányosabb gazdaság szerkezet kialakítására irányuló nemzeti keretű törekvéseket. A tőke mozgásokat végrehajtó nemzetközi méretű tőkéscsoportok (vállalatok) a nemzetgazdaságok történelmileg kialakult, viszonylag szervezett integrációján már túlmutató nemzetközi, de spontán piaci integrációs képződmények. A köztük kirobbanható konfliktus a formális multilaterális liberalizálás ellenére is olyan — láthatatlan, de hatásos — védekezésre kényszerítheti a nemzeti döntési centrumokat, amely fékezi a gazdálkodó csoportok nemzetközi együttműködésének, integrálódásának egyértelműen pozitív oldalait is, különösen Nyugat-Európán belül. Ez a probléma felveti az integrált OECD terület egészét befolyásoló integrált gazdaságpolitikai döntési, *beruházásterelő* központ szükségességét.

Ez az objektív szükséglet még fokozottabb mértékben vonatkozik a nemzeti konjunktúra- és devizapolitikára. Mint ismeretes, a Bretton-Woods-i rendszer a manipulálható *nemzeti* papírv valuták és az arany között teremtett statikus értelemben szilárd kapcsolatot. A nemzeti, autonóm, papíryananyagú hitelpénz-kibocsátó mechanizmus s a segítségével is folytatott autonóm konjunktúra- és devizapolitika azonban semmilyen garanciát sem ad arra, hogy a valuták belső vásárlóerő-paritása hosszabb távon ne változzon egymáshoz és az aranyhoz viszonyítva. Ezen a ponton különbséget kell tenni a konvertibilis kulcsvaluták és az egyéb konvertibilis valuták között. Az utóbbiak egyenlőtlen ütemű kúszó inflációja és a belőle időről időre következő szükséges paritásváltozások (le- és felértékelések) egyrészt kiváltják

a lökészerű, romboló hatású rövid lejáratú, spekulatív tőkeáramlásokat, másrészt fékezik az illető valutákban kifejezett hosszú lejáratú tőkék (főleg a kölcsöntőkék) nemzetközi áramlását.* Ez utóbbi akadály azonban még megkerülhető volt a kulcsvalutákban kifejezett kölcsöntőke-áramlás útján. A nemzetközi valutarendszerre és a tőke mozgásokon keresztül nemzetköziesedő termelőerőkre sokkal rombolóbb hatású azonban, ha ezek a folyamatok a kulcsvalutákra is jellemzőek. Köztudomású, hogy a dollár is, de különösen a font sterling ilyen helyzetben van. Ezt még súlyosbítja az a körülmény, hogy az amerikai devizapolitika — a dollár kulcsvaluta-helyzetével visszaélve — állami tőkekivitelét és külföldi katonai kiadásait olyan szinten tartja, amely az Egyesült Államok fizetési mérlegének tartós deficitjét, a hivatalos aranykészletek kiáramlását okozza, és állandóan növeli a külföld kezén levő, rövid lejáratú dollárköveteléseket, tehát nagymértékben rontja a dollár-kulcsvaluta likviditását.

Az autonóm nemzeti döntési centrumok és a liberalizált világgazdasági, illetve OECD-méretű tőkeforgalom, az egyoldalúan piaci kapcsolatokon, spontán tőkeáramlason alapuló „atlanti” integráció ellentmondása tehát meglehetősen kielevezett volt úgyszólván a Tőke mozgásliberalizáló Kódex megjelenése (1959) óta. (1960 az első nagyobb spekulációs dollárválság éve.) A dollár és a font nemzetközi likviditásának állandó romlása, a kontinentális nyugat-európai országok állandóan növekvő arany- és devizatartalékai**, valutáik

* A viszonylag gyakori paritásváltoztatások megváltoztatják a nemzetközi kölcsönkövetelések értékét. Ez a kockázat csökkentti mind a potenciális hitelezők, mind a potenciális adósok érdekeltségét a szóban forgó valutákban kifejezett kölcsöntőke mozgásokban.

** A hatvanas években éppen az amerikai és angol eredetű nettó hosszú lejáratú tőkeimport, valamint az inflációellenes, lassúbb gazdasági növekedéssel járó nyugat-európai nemzeti gazdaságpolitikák együttes eredményeként javult a nyugat-európai valuták likviditása. Jellemző például, hogy 1967-ben a korábban viszonylag csekély tartalékokkal rendelkező dán és norvég valuta belső, IMF-

szilárd árfolyama, a nemzeti (jegybanki) szintű nyugat-európai dollár-arany konverziók, a megújuló spekulációs rohamok és a belföldi inflációs amerikai konjunkturapolitika végeredménye az volt, hogy az Egyesült Államok, kormánya 1963 óta már igyekezett a tőkeexportot visszafogni. Végül, 1968. január 1-én felfüggesztette a kontinentális Nyugat-Európába irányuló tőkeexport engedélyezését, s az ellentmondást átmenetileg (az egyezmény adta keretben) a liberalizálás, az OECD-keretű spontán integráció rovására próbálta feloldani.

Ezzel az intézkedéssel az OECD-n belül paradox helyzet alakult ki: jelenleg (1968. november) elsősorban a kontinentális nyugat-európai országok és Japán tartják fenn a hosszú lejáratú tőke mozgásoknak azt a fokú liberalizálását, amelyet eredetileg az Egyesült Államok követelt, s amelynek legfőbb hasonlósága éppen a rohamosan nemzetközivé váló amerikai nagyvállalatok voltak. Ez utóbbiak természetesen megpróbálják fokozottabban kiaknázni a fogadó OECD-országok (s más területek) belföldi tőkeforrásait, de nyilvánvaló, hogy ez nem lehet tartós megoldás; csupán a tőke mozgás-liberalizálás általános felmondását válthatja ki, sőt a folyamat átterjedhet az áruforgalom területére is.

A liberalizált nemzetközi tőke-, fizetési és áruforgalmon alapuló, spontán világgpiaci (illetve atlanti) integráció tehát hosszabb távon megkívánja a gazdaságpolitikai, de különösen a konjunkturapolitikai döntések integrációját is. Ennek kezdetleges formái azok a közös, spekulációellenes pénzpiaci intervenciók, amelyeket a 10 legjelentősebb OECD-ország („Tíz-zek Klubja”) végez bármely vezető valuta akut válsága idején. Hasonló irányba mutat a Nemzetközi Valuta-alap küszöbön álló reformja.* De tar-

konvertibilitását is bevezették. Mindez alig egy évvel a Johnson-program bejelentése előtt. Vö. IMF Annual Report. 1967. Washington. D. C. 1967. ápr. 30.

* Lásd Kemenes Egon tanulmányát. Közgazdasági Szemle. 1967. december.

tós megoldás csak a nemzeti szintű gazdaság- (konjunktúra- és deviza-) politikák tartós egybehangolása, integrált, OECD-méretű gazdaságpolitikai döntési centrum (szervezet) kialakítása lehet. Ellenkező esetben a már megvalósult, II. világháború utáni világpiacon (OECD keretű) re-integráció, a nemzetközivé váló termelőerők fennmaradása, illetve további fejlődése válik kérdésessé.

Az amerikai tőkés csoportok valószínűleg kikényszerítik, hogy az új Nixon-adminisztráció — a belföldi konjunktúra lelassítása árán is — helyreállítsa nemzetközi (OECD-méretű) műveleteik szabadságát s megerősítse a II. világháború utáni liberalizálás egyéb eredményeit. Emlékeztetni kell arra, hogy az OECD-

keretű tőkemozgás-liberalizálást éppen az előző republikánus kormányzat (1952—1960) alatt kodifikálták. Valószínű az is, hogy növekedni fog az OECD-n belüli gazdaságpolitikai kooperáció, a nemzetközi méretekben érvényesülő, gazdaságpolitikai programozás jelentősége. A liberalizált áru-, fizetési és tőkeforgalomra épülő, „atlanti”, spontán piaci integrációs folyamatból szükségszerűen kinő a fokozódó nemzetközi szabályozás, mivel az egész re-integrált tőkés világpiac és valutarendszer csak így maradhat fenn. Ennek intézményes kerete (várhatólag) a Nemzetközi Valutaalap, illetve a Tizek Klubja és az OECD Tanács fokozódó kooperációja lesz.

Becsky György

A mezőgazdasági és az élelmiszeripari termékek árrése

Az árrés megjelenési módja

A mezőgazdasági és az élelmiszeripari termékek árrését sem a szocialista, sem a tőkés mezőgazdasági intézmények nem kutatták behatóan.

Ennek oka nálunk (és más szocialista országokban) abban keresendő, hogy a legutóbbi időkig a mezőgazdaság jogos érdekeltségi körét a több és jobb termelésnél, a majori termékátadásnál határolták el. A majori kerítést éles válaszfalnak tekintették egyrészt a termelés, másrészt a feldolgozás és a forgalombahozatal között.

Az iparilag fejlett tőkésországokban viszont a mezőgazdasági termékek begyűjtése, szállítása, feldolgozása, értékesítése jobbra (célfeladatokra specializált) nagy magánvállalatok kezében van. Mint minden magánvállalat, ezek sem szívesen engednek betekintést kalkulációjukba; így ahhoz a mezőgazdasági termelői szempontokat ismerő kutató-szakember sem igen tud hozzájutni. Ezenfelül a tőkés kutatás és szakirodalom — zömében éppen az említett kereskedelmi beállítottságánál fogva — nem

választja szét, sőt fogalmilag gyakran azonosítja az árrést és a forgalmazási költségeket, ezért az eligazodás is nehéz köztük.

Nem csoda, ha ily körülmények között eltérő a mezőgazdasági és az élelmiszeripari termékek árrésének az értelmezése és általában elfogadott vizsgálati módszerek sem fejlődtek ki annak kutatására.

Az árrés értelmezése

Árrésen egyesek kizárólag a termék forgalmazásában elért nyereséget értik, mások viszont árrésnek a nyereség és a forgalmazási (+ feldolgozási) költség együttes összegét veszik alapul.

A kutatás szempontjából az árcentrumban megjelenő költséget és nyereséget egymástól lehetőleg *elkülönítve* kell elemezni, mert a mezőgazdasági termelés és a termékforgalom viszonyában az értéktörvény érvényesülése csak így tisztázható. Lehetőleg külön kell vizsgálni

— a mezőgazdasági termelés és forgalmazás (kereskedelem), valamint

— a mezőgazdasági termelés — feldolgozás — forgalmazás (kereskedelem) viszonylataiban a nyereség és a költség problémáit, mert a forgalmi + feldolgozási költség, illetve az ár nem azonos kategória.

Ha azonban az említett *elkülönítés nem valósítható meg*, akkor az árrésbe be kell értenünk mind a nyereséget, mind a költséget.

A költségek hatása egyébként az árrés mértékének kialakulására nem mindig egyértelmű. Például ha a költségek tartósan és általánosan csökkennek, akkor ez a körülmény előbb a feldolgozásban, illetve forgalmazásban realizálható jövedelmet növeli, ami piaci túlkínálatot idéz elő, s végül ez csökkenti az értékesítési ár-színvonalat, amelynek így bekövetkező csökkenése természetesen már szűkíti az árrést.

Ha viszont az említett költségek emelkednek, annak kisugárzása érvényesülhet az alacsonyabb mezőgazdasági termelői átvételi árakban, a kisebb forgalmazási és feldolgozási nyereségben, a magasabb fogyasztói árakban vagy ezek kombinációiban.

Árrés és forgalmazás

A mezőgazdasági termékek egy részénél az árunak a termelés helyétől a fogyasztóig való eljuttatása *csupán forgalommal* kapcsolatos műveleteket igényel (szállítás, tárolás, csomagolás stb.). A felmerülő költség — *forgalmi költség*. Ez alatt azoknak az anyagi és munkaráfordításoknak az összességét értjük, amelyek a nyers vagy feldolgozott mezőgazdasági termények felvásárlása és forgalombahozatala során keletkeznek avégett, hogy azok a piac igényeinek megfelelő formában, időben és módon a termelés helyétől a fogyasztóig eljussanak. Ide sorolható tehát a kereskedelmi vállalatok működésével kapcsolatos valamennyi költség, jellegzetesen a szállítás, a tárolás, a válogatás, a csomagolás költsége, a vállalati bér, a reklám stb. költsége.

A forgalmazásban a munkaráfordítás jelentős, mert a nagy- és a kiske-

reskedelemben a költségek 50 százaléka bér és társadalombiztosítás. A béremelések ezért itt erősebben hatnak, mint a termelésben, ahol a munkaerőt a fejlődő technikával lehet helyettesíteni. Ezenfelül az értékesítésben viszonylag nagy (70 százalékot is meghaladó) az árártól és a forgalmazott volumentől független *fix* költségek aránya.

A teljes *kereskedelmi árrés* a termelői, illetve a fogyasztói ár különbözete. A teljes kereskedelmi árrés felvásárlói, nagykereskedelmi és kiskereskedelmi árrésre tagozódik aszerint, hogy hány kéz, milyen módon és mértékben vesz részt az áruforgalomban. Amennyiben a termelő termékét közvetlenül a fogyasztónak adja el, úgy a termelői áron felül önmaga realizálja a teljes kereskedelmi árrést is. Egyébként a termékforgalomban annyi önálló árrés keletkezik, ahány kézen (forgalmi szakaszon) a termék az adásvételek során áthalad.

A teljes értékesítési árbevétel tartalmazza a különböző forgalmi műveletek ellenértékét (begyűjtés, tárolás, szállítás, feldolgozás, nagy- és kiskereskedelem). Legnagyobb tétel az elosztó hálózat (kiskereskedelem) költsége, mert az élelmiszer forgalmazásában alkalmazott összes munkaerőnek több mint a fele az elosztó hálózatban dolgozik.

Árrés és feldolgozás

A mezőgazdasági nyerstermények egy része csak meghatározott feldolgozási folyamatok végrehajtásával válik fogyaszthatóvá.

Az élelmiszerré feldolgozott mezőgazdasági termék árrését *szűkebb értelemben* egyrésztől a fogyasztói ár, másrésztől a feldolgozás végpontján kialakult élelmiszeripari termelői ár különbözete adja (egy kg kenyér fogyasztói, illetve élelmiszeripari termelői árának különbözete). Az élelmiszerré feldolgozott mezőgazdasági nyerstermék *tágabb értelemben* vett árrése a feldolgozott termék fogyasztói ára és az ahhoz felhasznált mezőgazdasági nyerstermék termelői ára

közötti különbségnek felel meg (például egy kg kenyér fogyasztói árának és az annak előállításához felhasznált búza termelői árának különbözete).

Az *élelmiszeripar* anyagbeszerzési árait a mezőgazdasági termékek bel-földi árai szabályozzák. Az élelmiszeripari „költségrátrakódás” szempontjából az élelmiszeripari ágakat két nagy csoportba oszthatjuk.*

Az *elsőbe* azok tartoznak, amelyeknél az élelmiszeripar a mezőgazdasági nyerstermeket teljesen átalakítja. Ehhez rendszerint nagyipari technológia szükséges (például cukoripar). Ezért ezeknek az élelmiszeripari termékeknek az előállításában a mezőgazdasági termelő üzem nem versenytársa az élelmiszeripari üzemnek.

A *második csoportba* az az élelmiszeripari tevékenység tartozik, amelyet a mezőgazdasági termelő is képes elvégezni, vagyis ez esetben a mezőgazdasági üzem is vállalni tudja a feldolgozást. Ha itt az élelmiszeripar nagy „költségrátrakódással” képezi a fogyasztói árat, vagyis ha az élelmiszer fogyasztói ára nagyon elszakad a mezőgazdasági nyerstermék felvásárlási árától, akkor a mezőgazdasági termelők óhatatlanul áttérnek erre az ipari tevékenységre.

Árrés és forgalomszabályozás

A tőkésországok mezőgazdasági termékforgalmában kialakult árrés a különböző piaci és termelői érdekcsoportok mindenkor erőhelyzetét tükrözi.

Irányárak megállapítása, továbbá bizonyos költségtényezők (például vasúti fuvardíj) állami szabályozása az árréseket *merevíti*. Ugyanígy hat a feldolgozó és forgalombahozó vállalatok nagy beruházási, foglalkoztatási és végtermékszállítási kötelezettsége.

Nálunk az állam által megállapított *forgalmi monopólium* fő tényező számos mezőgazdasági termékünk árrésének kialakításában, mert lehetőség ad a termelői ár, a forgalmi adó,

* Csikós-Nagy Béla: Szocialista árelmélet és árpolitika. Kossuth Kiadó, Budapest, 1966. 303. l.

az élelmiszeripari „költségrátrakódás”, a kis- és nagykereskedelmi haszonkulcs megszabására és egymás közti viszonyuk szabályozására.*

Az árrés vizsgálatának módjai

Mezőgazdasági nyerstermékek árrésének vizsgálata

Az általában elfogadott vizsgálati mód igyekszik kideríteni

- a forgalmazás fontos állomásait,
- minden ilyen állomás (láncszem) funkcióját,
- az árat és a költséget mindegyik állomáson.

Ezek alapján a vizsgálatok célja a fogyasztási és a termelői ár közötti különbség kiderítése. A láncolat minden állomásán tanulmányozzák a vételár és az eladási ár közötti különbséget is. Vizsgálják továbbá az egyes állomásokon felmerülő költségeket és ezek szerkezetét, összetételét (például szállítás, palackozás stb.).**

Egyes vélemények szerint*** a *fogyasztói ár százalékában kifejezett árrés* bizonyos esetekben félrevezető lehet. A termelői árak nagymértvű csökkenése esetén például az árrés százalékosan növekedni látszik, valójában (pénzértékben) pedig kevesebb lehet. Magas termelői árak esetén viszont az árrés alacsonynak látszik, bár a forgalmazás állomásain nem tettek a hatékonyságot növelő, illetve a költséget csökkentő intézkedést.

A *termékegységre jutó* költségekben kifejezett árrés értékes jelzőszám a forgalmazási (feldolgozási) költségek megállapításában; kifejezi az egyes állomások szolgáltatásának viszonylagos hatékonyságát.

Ismeretes az a vizsgálati mód, amely az árrés számításakor az *idősorok regressziós analízisére* támaszkodik és valamennyi élelmiszer ter-

* Monopolcikk: kenyérgabona, vágóálat, dohány, fűszerpaprika, gyapjú, nyersbőr. Kizárólag államilag felvásárolható cikkek: sörárpa, cukorrépa, nyersrizs, komló stb.

** Marketing and distribution margins for milk and milk products in O. E. E. C. Countries. EPA. 1960. 138. l.

*** Stewart, G. F. — Abbott, J. C.: Marketing eggs and poultry. FAO, Róma, 1961. 193. l.

méket számba vesz. A szakirodalomban kifogásolják ezt az eljárást. Helyette célszerűbbnek tartják az egyes *ártermékcsoportok* adataiban bekövetkezett változások *összehasonlíthatóságát*, figyelembe véve a termelők által szolgáltatott mennyiséget. Ezzel az eljárással megállapítható, hogy az ár-rés változása és a termelői ár változásai között nincs jelentős korreláció, s hogy a termelői árváltozás a termelőkenység változásával van szoros összefüggésben.*

Az *Egyesült Államok Földművelésügyi Minisztériuma* 1935-ben tett közzé először *statisztikai adatokat* a mezőgazdasági árrésről.**

A statisztika tartalmazta 10 élelmiszer majori árát, a kicsinybeni árát, az árrést, külön számítva a farmerek százalékos részesedését.

A statisztikán alapuló árrésszámítási eljárás ellen számos észrevétel hangzott el, de mégis általános az a vélemény, hogy az árrésre és a forgalmazási költségekre vonatkozó statisztikai tájékoztatásnak életbevágó a jelentősége. (Egyebek között az egész piackutatási programban is.)

A *Német Szövetségi Köztársaságban kormány megbízásból* kilenc kutatóintézet foglalkozik az árrés kérdéseivel. A vizsgálatok egy részeredményét már közzétették***.

A vizsgálatok során a következő kérdésekre kívánnak választ kapni:

a) Miként alakult 19 mezőgazdasági, illetve élelmiszeripari termék feldolgozási és kereskedelmi árrése a forgalmazás (feldolgozás) különféle szakaszain 1958-tól abszolút számokban?

b) A költségek alakulása milyen

mértékben hatott az árrés bővítésére? Melyek ezek a költségek? Mennyire sikerült e költségeket csökkenteni?

c) Milyen a piaci erőhelyzet egyrészt a termelő, másrészt a piaci partnerek között?

d) Mily mértékben befolyásolták az állami piaci és versenyszabályok egyrészt a termelői, másrészt a fogyasztói árakat?

e) Hogyan lehet a termelőtől a fogyasztóig vezető utat ésszerűsíteni és megrövidíteni?

A kilenc kutatóintézet által megindított vizsgálatokból a következők állapíthatók meg:

Viszonylag pontos tájékoztatást lehet szerezni az áralakulásról és a piaci viszonyokról, kevés anyag van azonban a termékre és termékcsoportokra vonatkozó árrésről. A kutatás itt csak akkor juthat előbbre, ha — módszertani előmunkálatok után — több évi üzemi adatokat hasonlítanak egymással össze.

A szükséges adatok ismeretében nem nehéz az egyes termékek árrését a termelőtől a fogyasztóhoz vezető út különböző szakaszaiban kielemezni. A termékekre jutó költségeket azonban alig lehet kimutatni, mert a forgalmazás (feldolgozás) során az egyes termékek szortimentekké válnak, ami a költségek különítést szinte lehetlenné teszi. Ehhez a költséghely szerinti számításon kívül költségviselő szerinti kalkulációra is szükség volna, ami azonban alig járható, mert a kereskedelemben az általános költségeket nehéz elosztani.

Élelmiszeripari termékek vizsgálata

A kölni Kereskedelmi Kutató Intézet az élelmiszeripari termékek útjának vizsgálatára kétféle eljárást ismertet. Az egyik esetben a vizsgálódás az *élelmiszeripari terméket forgalomba hozó* üzemekre terjed ki, a másik esetben pedig a *forgalmazott áru-ra*. Az utóbbi — amelyet áruirányú módszernek nevezünk — ismét két

* Freeman, R. E.: Roles of farm productivity and marketing margins in postwar decline in farm prices. Journ. Fm. Ec. 1966. 1. 31-44. 1.

** Waugh, F. V.: The margin between farm prices and detail prices of ten foods. BAE, U. S. Department of Agriculture, Mar. 1935.

*** ABSATZ-, Kosten und Ertragsituation der an der Distribution landwirtschaftlicher Erzeugnisse beteiligten Branchen in der Bundesrepublik Deutschland. Institut für Handelsforschung an der Universität zu Köln. Bonn, 1966. 101. 1. (Forschungsgesellschaft für Agrarpolitik und Agrarsoziologie. Bonn. 162.)

féle: vagy az élelmiszeripari termelőtől indul ki, vagy a fogyasztótól.*

a) *Áruirányú módszer: kiindulás az élelmiszeripari termelőtől*

A Kereskedelmi Kutató Intézet a Seyffert-féle kereskedelmi láncolat módszerét vette alapul. Ez az eljárás pontosan követi a vizsgálandó termék útját az élelmiszeripari termelőtől a bekapcsolódó továbbfeldolgozó és kereskedelmi láncszemeket át a fogyasztóig.

Az áru útjának a megállapítása mellett a kereskedelmi láncolat módszere azt is meg kívánja állapítani, hogy a termelőtől a fogyasztóig terjedő úton milyen forgalmi költségek merülnek fel. Ennek megfelelően a fogyasztó által fizetett ár kétféle költségcsoportot ölel fel: az élelmiszeripari termelőt és forgalmazóit. A *termelői költség* magában foglalja a termék előállításához szükséges anyag értékét, az előállítás költségét, a rezsi-költséget, valamint a termelői nyereséget vagy veszteséget. A *forgalmazási költség* felöleli a termelői folyamat után felmerülő összes költségeket, közte természetesen a különböző láncszemek (szakaszok) közötti szállítási költségét is.

b) *Áruirányú módszer: kiindulás a fogyasztótól*

Itt az elemzést a fogyasztó által fizetett árral kezdjük, s visszafelé haladunk — egészen az élelmiszeripari termelő értékesítési költségig. Ez az eljárás azért bizonyult célszerűnek, mert a legtöbb vállalat hajlandó volt szállítóit megnevezni. Átvevőiket azonban — azok jóváhagyása nélkül — kevésbé voltak hajlandók megnevezni.

Az említett fordított eljárás azért is előnyösnek bizonyult, mert egy láncszem több termékcsoport költségeire nézve egyszerre adott felvilágosítást. A termelőtől a fogyasztó felé vezető út vizsgálatánál ez többnyire nem volt

lehetőség. Hátránya viszont az eljárásnak, hogy a termékcsoportokban nehezen különíthető el egy-egy termék költsége.

A nemzetközi összehasonlítás

Az országok közötti összehasonlítás alapja általában a termelői árnak a *fogyasztói ár százalékában* kifejezett aránya. Bizonyos termékek árrésének a meghatározására az összehasonlításban az *időbért* is alkalmazzák akként, hogy az árakat és az árréseket a Nemzetközi Munkaügyi Hivatal statisztikájában közölt időbérekkel osztják. Ezenfelül kifejezik az árrést *pénzértékben* is.

A nemzetközi összehasonlítást több tényező nehezíti. Így más-más a termékláncolat rendszere. Ennek kialakítását — a társadalmi-gazdasági rendszer különbözőségén kívül — befolyásolja az a körülmény is, hogy az emberi munkaerő és a technikai felszerelés költsége közötti arányok országonként lényegesen eltérőek lehetnek. Nagymértékben közrejátszhatnak az egyes vállalatok működésének hatékonyságában mutatókó különbségek. Az adó és a szubvenció viszont nem befolyásolja különösképpen az árrés összehasonlíthatóságát.

Az árrés indokltsága

Árrés és mezőgazdaság

A mezőgazdasági termelők nagy része az árrést, illetve a forgalmazási költséget túl magasnak tartja. Az árrés megállapítására irányuló eljárásoknak az indító oka valójában az az állandó gyanú, hogy az értékesítési szervezet, a benne részt vevő vállalatok és intézmények működése nem olyan hatékony, mint amilyennek lennie kellene.

Nézzük meg, vajon indokolt-e az említett vélemény?

A fogyasztói kereslet a javak és szolgáltatások komplex együttesére irányul. A termék útja a termelőtől a fogyasztóig a következő fontosabb ki-

* Schmitz, G.: Die Distributionswege und Distributionskosten der Erzeugnisse der Ernährungswirtschaft. Agrarwirtschaft, 1963. 7. 189-196. 1.

Wege und Kosten der Distribution der Erzeugnisse der Ernährungsindustrie. Inst. für Handelsforschung an der Univ. Köln, Sonderheft 16.

egészítő szolgáltatásokat foglalja magában: felvásárlás, szállítás, osztályozás, standardizálás, tárolás, csomagolás, elsődleges feldolgozás, a termék-tárolás finanszírozása a termelő kifizetése és a fogyasztó vásárlása közötti időben, a kockázat viselése ez idő alatt, a termék átalakítása (kiszerelése) a fogyasztó ízlésének megfelelően, a fogyasztó tájékoztatása a vásárolható termékről (és minőségről), a termék rendelkezésre bocsátása megfelelő mennyiségben és helyen stb.*

E sokféle funkciót a következőképpen szokták rendszerezni. A termék a termelőtől a fogyasztóig terjedő úton általában a *piaci kiteljesedés* fokozása irányában halad. Ezt mozdítja elő

— a térbeli áthidalási funkció (tárolás, szállítás stb.),

— a termékezelési, feldolgozási funkció (mennyiségi, minőségi manipuláció),

— a pénzügyi funkció (árkiegyenlítés, hitelnyújtás stb.),

— az értékesítési funkció (piackutatás, piacbővítés, információ, prognózis).**

Az árrés nagyságát befolyásolja a szolgáltatás, vagyis a munkaerő, a felszerelés költsége, a kockázat mértéke, a kívánt feldolgozás módja, a tárolás időtartama, a termék volumene és romlékonysága, az értékesítés nehézsége stb.

Az árrés nagysága tehát *közvetlenül* függ a termelői, illetve fogyasztói árszínvonalától, amelyet a kereslet-kínálat mechanizmusa alakít ki, *közvetve* pedig a forgalmi és feldolgozási költségek színvonalától, amelyet az alkalmazott technika korszerűsége, illetve a szervezés gazdaságossága dönt el.

A mezőgazdasági termelő részese-
désében termékenként mutató el-
téréseknek több okuk van:

— A *feldolgozás foka*. Mennél átfogóbb a feldolgozás, annál nagyobb

a ráfordítás, s annál kisebb a termelői részesedés a fogyasztói árból. A feldolgozás a legdrágább például a sütőipari termékekéknél, a tejpornál, a tésztaféléknél, a gyümölcs-, zöldségkonzervnél vagy más hasonlóan feldolgozott termékéknél. A kenyér árban például az árrés jóval nagyobb, mint a rizs árban, mert a kenyérgyártás folyamata hosszabb, míg a rizst csak hántolni és fényezni kell. Az Egyesült Államok 1956. évi adatai szerint a kenyér fogyasztói árban a termelő részesedése 18 százalék, a rizsben Indonéziában 1956-ban 61 százalék volt.

— *Romlékonyság*. Ha emiatt sok a veszteség, hűtőberendezés is kell, ezért nagyobb a forgalmazási ráfordítás.

— Az értékhez képest nagy *tömegű* árunál nagyobb az árrés. A nagyértékű árukat (vaját, tojást, húst) kevésbé terheli a szállítási költség, mint a tömegeseket.

— A termék rendkívüli *idényszerűsége*.

A gyümölcs- és zöldségkereskedelemben az idényszerűség, a tömeges áru, a sok áruféle és a romlékonyság szinte együttesen jelentkezik és naponta új kérdéseket vet fel. Kettős a bizonytalanság: egyrészt a felhozatal és a romló áru iránti kereslet ingadozik, másrészt a versenytársak piaci erőhelyzete változó. Ezeket a bizonytalanságokat csökkentheti a piaci tájékoztatás. Más termékekéknél a rutinszerű folyamatok szabványosítása jelentősen hozzájárulhat a forgalmazás ésszerűsítéséhez; a gyümölcs- és zöldségkereskedelemben ez kevésbé alkalmazható, de azért a szabványosítással és csomagolással az értékesítési költségek itt is csökkennek. Vizsgálni kell ezenfelül a bizományi, az árverési értékesítés lehetőségeit. Lényeges a piackutatás, a szállítási költségek csökkentése, különösen a rediszponálás kiküszöbölése. A feldolgozás egyik nagy jelentősége, hogy a készlet-tárolást fokozza; s ezáltal az egyenletesebb értékesítést előmozdítja. A feldolgozás aránya a feldolgozási költségektől, a fogyasztói ízléstől és a kereslettől függ.

* Abbott, J. C.: Marketing—its role in increasing productivity, FAO Róma, 1962. 115. 1.

** Klein-Blenkers, F.: Die Ökonomisierung der Distribution. Westdeutscher Verlag, Köln, 1964. 470. 1.

— Valamely ország gazdasági fejlettsége is befolyásolhatja az árrést. Dániában a tojás árában a begyűjtési és a csomagolási árrés azért alacsony, mert viszonylag nagyok és területileg koncentráltak a termelőegységek, s mivel erős a verseny a szövetkezeti értékesítő szervek és a magáncégek között. Iránban kistermelők szolgáltatják a tojást, nagy távolságra (több száz km-re) vannak Teherántól és sok a közbeeső kéz.

Gazdasági fejlettség esetén a feldolgozó ipar végezheti a zöltség tisztítását, a burgonya hámozását, a baromfi kopasztását — ami nemrégén háziasszonyi teendő volt —, nem is beszélve a félkész-, a mélyhűtött ételekről. Mindez lényegesen módosítja az árrés nagyságát.

A mezőgazdasági termelők részese-dése nemcsak termékenként, hanem évenként is különböző. Ezenfelül a számításkor ügyelni kell arra, hogy az egyszerű összehasonlítás téves következtetésekre ne vezessen. Például ilyen közismert tévedés, ha egy kg vesepecsenye árát a szarvasmarha majori árával hasonlítják össze, pedig 100 kg szarvasmarha nem eredményez 100 kg vesepecsenyét. Egy másik tévedés a távolság, s így a szállítási költség figyelmen kívül hagyása, még ha ugyanolyan minőségről is van szó. Az árrés kalkulációjánál ezt, valamint a beszáradást, veszteséget figyelembe kell venni.

Az árrés, a marketing és az integráció

Sok termék a farmer és a fogyasztó közötti úton *mindjobban átalakul*. A termék mint fizikai egység változik formában, összetételben, hőmérsékletben, volumenben stb.

Az életszínvonal emelkedésével jobban feldolgozott terméket kíván a fogyasztó. Ezáltal a termék természetesen megdrágul, de nem a mezőgazdasági termelő szférájában.

Az Egyesült Államokban az utóbbi években a háztartások élelmiszerkiadásainak kétharmadát jelentette a kiegészítő szolgáltatások költsége és

csak egyharmadát a termelő által előállított nyerstermék. Cochrane és Schultz ezt azzal magyarázza, hogy növekvő jövedelem mellett nagyobb a kereslet rugalmassága az említett szolgáltatások iránt, mint a termelői nyerstermék iránt.

A marketing hatását mutatja a mezőgazdasági termékek előállítására fordított kiadásokat tartalmazó 1. sz. táblázat az Egyesült Államokból.

A marketing trendje a következő:

— mind több mezőgazdasági termék kerül közvetlenül a feldolgozóhoz;

— az elosztásban a nagyfogyasztók, a nagyobb értékesítési berendezések (szupermarketek) jelentősége nő;

— a mezőgazdaság — a szövetkezeti egyesülés révén — igyekszik mindebben részt venni. (Részese-dése az Egyesült Államokban a marketingben 25 százalék.)

A marketing mellett az árrést befolyásoló másik tényező a *vertikális integráció*.

Számos termék az egyik üzemből a másikba kerül anélkül, hogy a piacon felkínálták volna. A vertikális integrációban egy sor piaci tevékenység kiesik.

A mezőgazdasági termelés még a piaci szemlélettel sem alkalmazkodik elég gyorsan a fogyasztói szükségletekhez. A feldolgozó és a forgalomba-hozó ezeket a piaci kívánalmakat jobban észleli és eszerint igyekszik befolyásolni a termelést. Bizonyos minőségi követelményeknek csak termelői szinten lehet eleget tenni, meg kell szabni a legmegfelelőbb értékesítési időpontot stb. Az integrálódás fő oka azonban az, hogy a korszerű termelés tőkét kíván, mert csak megfelelő technológiával és berendezéssel lehet a mezőgazdaság termelési lehetőségeit kiaknázni.

A mezőgazdasági termelés szempontjából azonban a vertikális integrációval kapcsolatban két kérdés merül fel:

— a nyereséget nem arányosan osztják fel,

— ha a fogyasztói árak esnek, akkor ennek terhét általában a mező-

a)

Év	A fogyasztók élelmiszer-kiadása (1)	A marketing- gel járó kiadás (2)	A farmer bevétele (3)	A farmer kiadása külső szolgáltatásra (4)	Marad a mező- gazdaságnak (5)
milliárd dollár					
1935	12,64	7,62	5,02	1,08	3,94
1940	14,69	9,10	5,59	1,62	3,97
1945	26,82	14,20	12,62	3,30	9,32
1950	41,46	23,87	17,59	5,13	12,46
1955	50,39	32,11	18,28	6,04	12,24
1960	61,79	40,92	20,87	7,77	13,10
1964	69,80	47,30	22,50	8,80	13,70

b)

Év	Az élelmiszer- kosár aránya a személyi fogyasztásban	A farmer részesedése a fogyasztói élelmiszer-kiadásból (3:1) (5:1)	
1935	39	39,7	31,2
1940	40	38,1	27,0
1945	53	37,1	34,8
1950	47	42,4	30,1
1955	41*	36,3	24,3
1960	39	33,8	21,2
1964	37	32,2	19,6

Farm-Retail spreads for food products. 1947-1964. USDA ERS-226, Április 1965.

gazdasági termelő viseli, s nem oszlik el egyenletesen a közbenső fokokon.

Ezért vetődik fel az a kérdés, vajon ki legyen az integrátor.*

Az árrés szűkítése

A fogyasztó szempontjából *indokolatlanul magas* lehet az árrés. De előfordulhat, hogy az árrés a mezőgazdasági termelő részesedésével sincs megfelelő arányban, különösen, ha az árrés már eleve kedvezőtlen volt számára.

Az árrés indokolatlanságát okozhatja a nagykereskedelem vagy kiskereskedelem — hiányos szállítással, tárolással, kezeléssel, ami a minőség csökkenésével, nagyobb termékvesz-

teséggel, a kockázat növelésével járhat. Előidézheti a nagy költséget a rossz szervezeti megoldás, az idejétmúlt szabályozás, a monopolisztikus helyzet, a költséges feldolgozás stb.

A mezőgazdasági termelő célja — az árréstől függetlenül — a jövedelmezőség fokozása. Ezért a mezőgazdaság helyes törekvése valójában nem az árrés szűkítése, hanem saját termelő *tevékenységének kiegészítése*, s ezzel a fogyasztói árban való *részesedésének növelése* a következő irányokban:

— tájékozottság a minőségi követelményekről;

— tájékozottság az ár- és értékesítési viszonyokról, a felvevő piacokról;

— lehetőleg szilárd vevőkör kialakítása, szerződéses termelés;

— az áru piacosítása (előkészítése értékesítésre, elsődleges feldolgozása,

* Vö. Komló László: A vertikális integráció és az ipari mezőgazdaság. Közgazdasági Esemle. 1966. 4. számában közzölt tanulmányát és az ezzel kapcsolatos vitát.

osztályozás és standardizálás, csomagolás és megfelelő manipulálás, csomagoló állomások létesítése, csomagolási szakképzés, megfelelő berendezések biztosítása);

— jobb szállítási eszközök, jobb utak, a szállítási eszközök alkalmassá tétele a termékszállításra (például húsmarha szállításra), a szállítási veszteségek, a szállítási költségek csökkentése, hűtőkocsis, légi szállítás;

— a tárolási veszteségek megelőzése, tároló lehetőségek biztosítása;

— a piacositással kapcsolatos műszaki fejlesztés (rakodás gépesítése, hűtés stb.);

— közvetlen kapcsolat nagyobb fogyasztókkal;

— közvetlen értékesítés;

— a meglévő értékesítési és feldolgozó intézmények teljesítőképességének növelésébe való bekapcsolódás;

— szövetkezeti feldolgozás és értékesítés.

Időszerű volna ezek alapján olyan *kutatási részleg* létrehozása, amely — átvéve a makroökonomiai kutatások számos eredményét — foglalkozna az igényeknek megfelelő mezőgazdasági és élelmiszeripari termékek kutatásával, az értékesítés előmozdítási lehetőségeivel, a helyes manipulálás, tárolás, szállítás, minőség, bel- és külföldi kereslet-kínálat, verseny stb. kérdéseivel. A többi között olyan megoldásokkal, amelyek nem kezdenéyznének új áruforgalmi utat a meglévő értékesítési intézmények mellett, hanem e *meglévő szervezetek*, piaci értékesítő rendszer *teljesítőképességének* fokozását mozdítanák elő.

Ki kell emelnünk a mezőgazdasági termelők értékesítő *szövetkezeteit* is, amelyek a termelők meghosszabbított karjai a piac felé s némely országban jelentős szerepük van egyrészről a termelés jövedelmezőségének az előmozdításában, másrészről a fogyasztói szolgáltatások minőségének a fokozásában.*

Olaszországban Ferrari Aggradi volt földművelésügyi miniszter dol-

* Pataky Ernő: A dán mezőgazdasági szövetkezetről. Válasz. 1947. 4. 363–371. 1.

gozta ki azt az átfogó szövetkezeti reformot, amit az 1966–1970-es 2. zöld tervbe iktattak be. A terv a kisparasztoakat értékesítő szövetkezetekbe szervezi; ezek a szövetkezetek végzik a felvásárlást, a csomagolást, az osztályozást, a feldolgozást, a hűtést, a szállítást. Az állam fizeti a szövetkezeti vezetők és munkatársaik illetményének felét és fedezi a nagyobb beruházások létesítéséhez szükséges költségeket (hűtőház, vágóhid).* Ily módon a kisparasztoak a szövetkezeti értékesítés révén növelik részesedésüket a fogyasztói élelmiszerkiadásokból.

Svédországban a szövetkezetek piaci részesedése a fogyasztói árban 68 százalék. Nyilvánvaló, hogy a fennmaradó 32 százalékból nem lehet a feldolgozási és átalakítási, valamint értékesítési ráfordításokat fedezni. A 68 százalék tehát nem a majori ár, hanem a fogyasztói árban — sokszor a kiskereskedelemig terjedő — olyan átlagos részesedés, amely a termék útjával összefüggő szolgáltatásokat is tartalmaz.

Gyakori az a vélemény, hogy nem állapítható meg egyértelmű korreláció egyrészről a termelői részesedés nagysága, másrészről a szövetkezeti feldolgozás és értékesítés mértéke között. Ezen álláspont szerint a termelők szövetkezetbe tömörülésének hatása inkább abban mutatkozik meg, hogy a mezőgazdasági termelés piaci szemlélettel telítődik, s ehhez mérten igazodik az értékesítési *lehetőségekhez* és a különböző értékesítési szakaszokhoz.

Árrés néhány tőkésországban

Német Szövetségi Köztársaság**

A kiskereskedelmi árrésre a 2. sz. táblázat tartalmaz adatokat.

A nagykereskedelem köréből a 3. sz. táblázat hoz példát.

* The Economist. 1966. 6412. sz. 278–279. 1.

** Schmitt, G.: Die Handels- und Verarbeitungsspannen bei Nahrungsmitteln. Parey, Hamburg, 1959. 172. 1. (Ber. u. Landw. Sonderh. 171. 1.)

2. sz. táblázat

A gyümölcs- és zöldség-kiskereskedelem 1961. évi költsége és árrese a forgalom nagysága szerinti csoportosításban

Megnevezés	Átlagos forgalom nagysága (DM)			
	65 000	155 000	355 000	650 000
Személyzeti költségek (az üzemvezető és családtagjai nélkül)	0,8	3,2	5,1	6,3
Üzlethelyiség költségei	2,6	2,2	2,1	2,4
Adók	3,6	4,4	4,4	4,7
A reklám és utazás költsége	0,2	0,1	0,2	0,2
A saját gépkocsi költsége ..	1,9	1,5	1,3	1,2
A kölcsön kamata	0,1	0,2	0,1	0,2
Lefrás	1,5	1,2	1,5	1,4
Egyéb költség	1,8	1,8	2,0	2,6
Összes költség	12,4	14,7	16,7	19,0
Árrés	23,4	22,3	24,0	23,8
Üzemi eredmény	10,9	7,7	7,3	4,8
A szállítók számlája	0,1	0,2	0,2	0,2
Helyesbített üzemi eredmény	11,1	7,8	7,4	5,0

3. sz. táblázat

Költség és árres a tojás- és baromfi-nagykereskedelemben az átlagos forgalom százalékában (1960)

Megnevezés	Átlagos forgalom (millió DM)				
	0,3	0,7	1,5	3,0	14,0
Személyzeti költségek (üzemvezető és családtagjai nélkül)	1,5	2,2	2,1	2,5	1,9
Üzlethelyiségek költsége ...	0,7	0,5	0,4	0,5	0,3
Adók	0,9	0,6	0,6	0,4	0,4
A reklám és utazás költsége	0,3	0,2	0,3	0,2	0,2
A szállítás és csomagolás költsége	0,2	0,5	0,5	0,4	0,1
A saját gépkocsi költsége ...	1,6	1,7	1,0	0,9	0,5
A kölcsön kamata	0,2	0,1	0,2	0,2	0,2
Lefrás	1,1	0,9	0,5	0,5	0,3
Egyéb költség	1,0	0,9	0,8	0,7	0,6
Összes költség	7,6	7,7	6,4	6,2	4,4
Árrés	11,7	11,6	9,9	7,6	5,5
Üzemi eredmény	4,1	3,9	3,5	1,5	1,0

A vizsgált kis- és nagykereskedelmi ágazatokban a forgalom növekedésével egyidejűleg a költségek is nőttek, még nagyobb mértékben, mint a forgalom. Ezért a költség százalékos aránya (a költségterhelés) általában magasabb. Ennek oka zömében a személyzeti költségek emelkedése. A kereskedelem azonban a na-

gyobb költséget a teljesítmény növekedésével ellensúlyozta.

Árrés Svájcban*

Svájcban a Parasztszövetség felmérte az élelmiszer-forgalomban az

* Durtschi, B.: Landwirtschaftliche Marktlehre. Frauenfeld, Huber & Co., 1961. 237. l.

árrést 1922-ben, majd 1944/1946-ban. Eszerint 1922-ben a fogyasztói árból 33,19 százalék, 1944/1946-ban 35,37

százalék volt a feldolgozói és értékesítési árrés. Részleteiben a 4. sz. táblázat szerinti a kép.

4. sz. táblázat

Termék	Árrés				Majori ár a fogyasztói ár százalékában	
	a majori ár százalékában		a fogyasztói ár százalékában		1922	1944/46
	1922	1944/46	1922	1944/46		
Kenyérgabona	85,03	86,48	43,98	46,38	56,02	53,52
Burgonya, gyümölcs, zöldség	44,99	55,43	31,03	35,66	68,97	64,34
Tej, tejtermék	41,63	42,07	29,39	29,61	70,61	70,31
Hús, húсарu, zsiradék	28,88	48,00	22,47	32,43	77,53	67,57
Egyéb termék	77,51	61,18	44,43	38,01	55,57	61,99
Összes termék (átlag).....	50,04	54,69	33,19	35,37	66,81	64,63

Az Egyesült Államokban az árrés az élelmiszereknél lényegesen nagyobb, mint Svájcban, aminek oka az élelmiszerek szélesebb körű feldolgozása, a termelő és a fogyasztó közötti nagy távolság, valamint a nagyvárosi települések bonyolult elosztási rendszere. Svájcban az árrés a szövetségi értékesítési hálózat erőteljes versenye miatt lényegesen kisebb.

Az egyes termékek árrésében mutatkozó különbségek oka az eltérő osztályozás, a csomagolás, a tárolás, a manipuláció, a feldolgozás, a termék útjának hossza. Gyorsan romló áruknál, valamint a többszakaszos

feldolgozásra kerülő termékeknél (tejpor, sajt, konzerv) nagyobb az árrés.

Árrés az Egyesült Államokban

Az Egyesült Államok Földművelésügyi Minisztériumának Mezőgazdasági Piacszolgálat a élelmiszerkosárra számítja az árrést. A termékláncolati ráfordítások csökkentek a gazdasági válság éveiben, de nem oly mértékben, mint a fogyasztói élelmiszerkiadások. Ennek eredménye volt a farmerek részesedésének lényeges

5. sz. táblázat

Év	Fogyasztói ár \$	Árrés \$	Termelői ár \$	A farmer részesedése %
1915—1919	399	210	189	47
1920—1924	444	263	181	41
1925—1929	439	256	183	42
1930—1934	327	211	116	35
1935—1939	341	204	137	40
1940—1944	397	208	189	47
1945—1949	762	381	384	51
1950—1954	993	538	455	46
1955—1959	1010	607	403	40

csökkenése. Az élelmiszerkosár adatait mutatja az 1915—1959. években az 5. sz. táblázat.

Ártermékeként eltérő a farmer részesedése, például a marhahúsban

háromszor akkora, mint a kenyérben. A fogyasztói dollárból a farmer részesedése az 1949—1958 közötti időszakban százalékban a 6. sz. táblázat szerinti.

6. sz. táblázat

Termék	Feldolgozási és értékesítési ráfordítás	Farmer részesedése	Termék	Feldolgozási és értékesítési ráfordítás	Farmer részesedése
Tojás	31	69	Alma	58	42
Marhahús	34	66	Fehérliszt	62	38
Sertéshús	41	59	Friss paradicsom	63	37
Burgonya	62	38	Fehér kenyér	81	19
Friss tej	52	48	Paradicsomkonzerv ..	83	17

Pataky Ernő

Lipót József:

PUBLIC RELATIONS A GYAKORLATBAN

A public relations kifejezés a hazai kereskedelmi és ipari vállalatoknál ma még alig ismert, nincs magyar megfelelője, sőt valószínű, hogy kereskedelmi gyakorlatunkban az angol szóhasználat honosodik meg. A public relations gyakorlata a kereskedelmi propaganda valamennyi differenciált formáját egyesíti. Célja az áruladás fokozása a közvetlen vevő-eladó kapcsolatok szervezésével és fenntartásával.

Az új gazdasági mechanizmus a termelőket fokozottan érdekeltté teszi abban, hogy a fogyasztók a termékeken kívül az előállító vállalatot is megismerjék. Az eddigi személytelen kereskedelmi kapcsolat helyett a „címzett” kapcsolat megteremtésére kell törekedni. Ennek egyik eszköze a public relations. Egyrészt a vállalat kezdeményez ismertetést tevékenységéről és áruiról, másrészt a közönség mond véleményt az áru használhatóságáról.

Az ipari vezetőknek és a kereskedelmi szakembereknek az új gazdasági mechanizmusban szem előtt kell tartaniuk az értékesítési tevékenység fokozását. A hatékonyabb kereskedelmi munka fontos eszköze a public relations. Erről a — sajtókapcsolatoktól a gyárlátogatásig terjedő — tevékenység-komplexumról ad átfogó tájékoztatást és módszertani útmutatót a könyv, amelyben sok hasznosítható ötlet és szervezési megoldás is található.

308 l., kötve 47,— Ft

A Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó kiadványa.

M. Ways: A „holtak lakóhelye” ma a Szovjetunió legelevenebb része

(Fortune, Chicago, 1968. augusztus)

Szibéria területe jóval nagyobb az Egyesült Államok egész területénél, ám népsűrűsége összehasonlíthatatlanul kisebb: mindössze 6 ember él átlagosan egy négyzetkilométeren. Szibéria emellett nyersanyaglelőhelyekben és természetes erőforrásokban a föld egyik leggazdagabb területe, és a szinte felbecsülhetetlen kincsek java részének kiaknázása még hátra van. A szovjet tervezők szerint azonban eddig nemcsak a szibériai tél késleltette a természeti kincsek intenzív felhasználását, hanem a rendkívül nagy távolságok, a magas szállítási költségek is. A következő évtizedben azonban a szovjet tervezők figyelmé már visszavonhatatlanul egyre inkább Szibéria felé fordul, és a fejlődés a következő években a Szovjetuniónak ezen a részén sokkal gyorsabb lesz, mint a szovjet gazdaság egészének növekedése. Az a fejlődés, amely napjainkban s a következő években Szibériában végbe megy, az egész világ számára óriási jelentőségű.

Szibéria új arcát a következő elképzelés alakítja ki: egy olyan területen, ahol a természet ajándékai, de a feltárásukat annyira akadályozó körülmények is így együtt vannak, az ember csak a legmodernebb technikát és technológiát használhatja fel. Ez viszont feltételezi olyan iparágak létrehozását és kifejlesztését, amelyek tökeigényesek, magas technikai szinten dolgoznak és jórészt automatizáltak. Ennek a technikának a kiszolgálásához természetesen magasan képzett szakemberekre van szükség, a kutatásban, a termelésben és a fejlesztésben egyaránt. A magasan képzett szakembergárda kineveléséhez ezért Szibéria rossz időjárási és más természeti adottságai között rendkívül nagy súlyt kell fektetni az oktatásra, a kutatásra, az emberek megfelelő létkörülményeinek biztosítására. Nem utolsó szempont az sem, hogy az embereknek érdekes, izgalmas munkát lehessen adni, gyors előmenetellel, amely ittmaradásra készíti őket. Ezek után nem meglepő, hogy Szibériában a szakemberellátás az egyik legnagyobb gond, s mivel ilyen szakemberekben nemcsak a Szovjetunióban, hanem szerte a világon nagy hiány van, így a megoldást csak a szibi-

bériai helyi oktatás kifejlesztése jelentheti.

Szibéria múltja, jelene és jövője között egyre nagyobb lesz a kontraszt: a cárok száműzöttékkel próbálták benépesíteni ezt a területet. Az őslakosság másik része olyan önkéntes emigránsokból adódott, akik szintén csak nemkívánatos elemek voltak az európai részen. Sztálin szintén elítélteket használt fel Szibériában a nyersanyagforrások kiaknázására. Szibéria hosszú távú fejlődése szempontjából ez természetesen nem hozhatott megoldást. A szovjet politika Sztálin után nagy lelkesedéssel látott neki Szibéria fejlesztésének. Minden évben az önkéntesek sokaságát toborozták és telepítették át ezekre a területekre, magasabb bért fizetve számukra, mint a nyugati területeken. A bérek általában 40%-kal — sőt, van ahol 80%-kal — magasabbak, és 12 nappal több szabadság is van évente. Igaz ugyan, hogy a megélhetési költségek is kb. 10%-kal magasabbak, mint a Szovjetunió európai részén. Az önkéntesek jó része egyébként a lakáshiány miatt vándorol vissza. Az 1960-as évek elején az elvándorlás nagyobb volt ezeken a területeken, mint a természetes szaporodás. A mai tervezők és politikusok reálisabban ítélik meg a helyzetet: nem remélik, hogy a lakosság Szibériában gyorsabban nő majd a következő években, mint az egész Szovjetunióban, de a gazdasági fejlődés lényegesen gyorsabb lesz Szibériában.

A szovjet gazdaság 40 minisztérium kezében van, és ezek közül négy különösen fontos Szibéria számára: a geológia, a villamosenergia-termelés, az olajfeldolgozás és a cellulózipar minisztériumai. Az olajmezők Szurgut és környékén a szovjet olaj- és földgáztermelés egyre nagyobb részét adják. A Szovjetunió ma 50 millió tonna olajat exportál, és ez a mennyiség állandóan nő, éppen a szibériai olaj- és földgáztermelés bővítése révén. A szovjet szakértők lehetőséget látnak arra is, hogy a jövőben a szénhidrogénekben szegény Japánnak is adjanak olajat a szibériai olajmezők további feltárásával.

A villamosenergia-termelésben szintén nagy szerep vár Szibériára, hiszen becslések szerint az energiaforrások 80 százaléka itt van. 1975-re az elektromos energia termelése Szibériában megduplázódik. Ezt az új energiaforrást egyrészt az ott épülő nehézipar használja majd fel, másrészt pedig magas feszültségű távvezetéseken szállítják — maximummal 25—30 százalékos veszteség

mellett — az Ural környékére. A veszteség azonban megtérül, ha figyelembe vesszük az alacsony előállítási költségeket.

A szibériai fakitermelés és cellulózipar fejlesztését ugyancsak gazdasági okok kényszerítették ki: az európai részen fekvő erdők kitermelési költségei növekednek, és így szükségessé vált az olcsóbb fa felhasználása. A Szovjetunió ma is cellulózt importál Kanadából, és egyebek között ezért is kellett létrehozni a Bajkál-tó melletti kombinátot.

Novoszibirszkától 18 kilométerre van az Akadémiai város, amely szimbóluma annak, hogy ennek a nagy területnek a fejlődésében egyre nagyobb szerepet szánnak a tudománynak. 1957-ben alapították meg a Tudományos Akadémia szibériai részlegét, amely 14 kutatóintézetből áll, és minden tudományág képviselve van benne. Részlegei működnek Irkutszkban és Jakutszkban is. Az új kutatóközpont feladata kettős: egyrészt folytatja a régebben megkezdett alap-kutatásokat, másrészt Szibéria fejlesztése szempontjából fontos kutatásokat is végeznek. Az Akadémiai város vezetőinek az a céljuk, hogy széles körű kutatóbázist hozzanak létre, amely a gyakorlattal szoros kapcsolatban dolgozik, és elsősorban a fiatal tehetségeket támogatja.

Szibéria egyik leggyorsabban fejlődő centruma Irkutszk és környéke. Lakossága 1980-ig várhatóan megkétszereződik, de az elmúlt 9 évben is már 700 000 ember számára építettek itt lakást.

Az irkutszki terület fejlődése a Bajkál-tóhoz kapcsolódik, amelynek 335 folyója van. A bratszki erőmű 4,5 millió kW kapacitású, és az Angara és a Bajkál-tó közötti szintkülönbséget használja ki, kapacitását 1980-ra 14 millió kW-ra emelik, termelése a Szovjetunió 1967. évi villamos energiájának egytizedét adja majd. Az erőmű építési költségei 5 év alatt megtérülnek, és itt termelik a legolcsóbb energiát az országban. A 10. számú bratszki generátor kísérleti célt is szolgál: itt próbálják ki az egyiptomi asszuáni erőmű működtetéséhez szükséges berendezéseket. A bratszki cellulóz-kombinát mammutüzem a javából: teljesen automatizált és 7700 embert foglalkoztat. Azért ilyen sokat, mert ezekből az emberekből képzik ki a második fázisban megépülő részlegekhez a szakembereket. Az üzemet tápláló erdő- és fakitermelő terület akkora, mint Belgium és Luxemburg területe együtt véve.

A szerző — aki bejárta Szibériát — cikkét azzal fejezi be, hogy Szibériában

a decentralizált irányítás érvényesül, és ez rendkívül hatékony. Szibériában érezhető a legjobban a világot átfogó technikai forradalom, amelynek jele, hogy az Egyesült Államokban a szakmai vezetés veszi át a hatalmat a magántulajdon mellett. A Szovjetunióban a központi tervezés és a társadalmi tulajdon mellett megy végbe az a folyamat, hogy a tudomány emberei veszik kezükbe az irányítást, és ez feltehetően maga után vonja az eddigi központi irányítási rendszer megváltozását is.

(Ism.: *Mausecz Zsuzsa*)

J. P. Courthéoux: Az indikatív tervezés szociológiai problémái

(Revue Économique, Párizs, 1968. 5. sz.)

A gazdasági tervezés technikája, módszerei gyorsan fejlődnek. Ez a fejlődés lehetővé teszi a speciálisan emberi, pszicho-szociológiai tényezőknek, az embercsoportok közötti összeütközéseknek és kompromisszumoknak a tervezés folyamatából való kiszorulását, ha a társadalom különféle csoportjai hajlandók lennének a tervek kialakítását teljes egészében a tervezőkre bízni. Ez az utóbbi feltétel azonban nincs meg. Erre mutat a tervezőkkel szemben gyakran megnyilvánuló elégedetlenség: technokratáknak bélyegzik őket stb. Éppen ezért, amióta a tervezés a módszerek fejlődésével részletesebbé válhatott (például sor került a különböző területek fejlesztésének, a jövedelmeknek a tervezésére is), növekszik a tervek körüli társadalmi vita. A társadalmi és politikai szervek, a közvélemény arra törekszik, hogy a tervek kialakításában minél nagyobb szerepe legyen. A tervezőknek ez nincs szívére, és a szakmai hozzáértés hiányával érvelnek a tervek ilyen széles körű társadalmi megvitatása ellen.

Mindenesetre ezt a helyzetet nem lehet ignorálni. Ha a tervezést körülvevő társadalmi vita nem is tudományos jellegű, mégis tudományos módon kell azt tanulmányozni: meg kell vizsgálni a tervhez való csatlakozás és az általa létrehozott súrlódási pontok társadalmi tényezőit és azt, hogy a látszat ellenére a tervezőknek nincs-e bizonyos vagy éppen biztos hatalmuk a tervek kialakításában. Ebben a cikkben a szerző annak a kimutatására szorítkozik, hogy

a tervvel való egyetértés és az általa előidézett súrlódási pontok elemi pszicho-szociológiai viselkedési formáknak: az adományozásnak, a szolidaritásnak, a bizalomnak, az ellenséges érzésnek, a rivalizálásnak a függvényei. A szerző ezenkívül azt a feltevést vizsgálja, hogy a tervezők, ha nincs is kifejezett döntési hatalmuk, helyzetükből következően befolyásolhatják a kialakuló terv tartalmát. Először a tervhez való csatlakozás tényezőivel: az adományozással (a szubvencióval), a vállalkozáshoz nyújtott segítséggel és a bizalommal foglalkozik.

A szubvenció (adózási, finanszírozási könnyítések stb.) gazdasági ösztönzés. Legtöbbször valóságos adomány, amelyet nem kell visszafizetni, sőt, az érte vállalt kötelezettség is gyakran csak ígéret, amelynek csupán morális szankciója van. A szubvenció lényegében a racionális gazdasági számításra épít, a homo oeconomicus-ból indul ki. Újabbban azonban az angol tapasztalatok nyomán Franciaországban is kezdik belátni, hogy a vállalkozáshoz nyújtott segítség, a technikai együttműködés, amely a homo oeconomicus helyett a homo indolens-ből indul ki, a gazdasági növekedés ösztönzésének hatékonyabb mód-szere. Ez a segítség lehet intellektuális, például akkor, ha a terv kimutatja, hogy a gyors gazdasági növekedés lehetséges, a piac bővül, ezzel gyors növekedésre ösztönöz. A segítség, a technikai együttműködés másik formája, amely a célok megvalósításában döntő lehet, az infrastruktúra kiépítése, a fejlesztés nehézségeinek csökkentése (telefonhálózat, úthálózat létesítése stb.).

Végül, az irányított gazdaság fontos feltételéről, a bizalomról, a szociológiai integrációról szólva, a szerző megemlíti, hogy Franciaországban e téren történt bizonyos előrehaladás, amit az is segített, hogy a tervbizottságokban együtt foglaltak helyet az állam, a szakszervezetek és a munkáltatók képviselői. A bizalom kinyilvánítása ugyancsak az irányított gazdaság feltétele: ha a különböző társadalmi csoportok egyaránt kinyilvánítják a terv iránti bizalmukat, ez segíti a terv megvalósítását.

A tervezés által létrehozott súrlódási pontokkal kapcsolatban a szerző elsőnek az ellenzést vagy politikai vitatást említi. Ennek egyik irányzata az elvi ellenzés, az a liberális koncepció, amely a tervezést a piac törvényeivel összeegyeztethetetlennek tartja. A tervet a politikai baloldal is bírálja. Ez az irányzat azért érdekes, mert a baloldal ideo-

lógiailag, elvileg nem ellenzi a tervezés gondolatát. A tervezés adott rendszerét támadja, demokratikus voltát vonja kétségbe, és azt is kifogásolja, hogy a terv sokkal inkább gazdasági, mint szociális terv, nagy súlyt fektet például a pénzügyi egyensúly várható alakulásának vizsgálatára, de elhanyagolja a néptömegek életszínvonalának kérdését. A baloldali ellenzék vitatta a terv céljait is, például azt, hogy túlságosan alacsony növekedési ütemet írt elő.

A tervezéssel kapcsolatos félelem vagy szociológiai nyugtalanság jellemzi mind a szakszervezeteket, mind a munkáltatókat. A szakszervezetek, az osztályharc marxista elmélete alapján, nem szívesen ülnek le a munkáltatókkal közös tervet kidolgozni, félnek attól, hogy kompromittálják magukat. Ezt igazolja a francia gyakorlat: a különböző tervbizottságokban a szakszervezetek képviselőinek felajánlott helyek túlnyomó része betöltetlen maradt. Újabbban azonban a szakszervezetek egyre inkább részt vesznek a tervezésben; képviselőik, akiket a tervbizottságokba küldenek, kifejezetten politikai természetű ellenzéki irányvonalat fejeznek ki. Részvételüket azzal indokolják; hogy az új módot nyújt álláspontjuk kifejtésére, de nem jelenti azt, hogy a kidolgozott tervvel egyetértenek. A munkáltatók félelme azzal kapcsolatos, hogy a tervezés szerintük túlzott részletessége megfosztja őket a kezdeményezési, önálló vállalkozási lehetőségétől. Bár szavakban a tervezés túlzott részletességét vitatják, gyakorlatilag az állami beavatkozást csak akkor utasítják el, ha általuk nem kívánt lépésekre kényszeríti őket, de igénylik, ha számukra hasznot hoz.

A tervezés által előidézett súrlódási pontokkal kapcsolatban a szerző ír még a rivalizálásról, a különböző állami szervek közötti összeütközésekről. A Tervbizottság — létrehozása után — gyakran összeütközésbe került a hagyományos állami szervekkel: a különböző minisztériumokkal, a Banque de France-szal stb.-vel, mert elkerülhetetlenül csökkentette azok gazdaságpolitikai szerepét. Az is előfordult, hogy hagyományos állami szervezetek bíztak meg tervmunkákkal. Ezek azonban idegenkedve fogadták a megszokott hatalmi funkciójuktól eltérő, kutató-tanulmányozó jellegű feladatokat.

A szerző főbb következtetéseit az alábbiakban foglalhatjuk össze: a Tervbizottság, bár nincs saját hatalma (vagy talán éppen emiatt), a közigazgatás, a szakszervezetek és a munkáltatók kö-

zötti közvetítésnek, a gazdasági számítás és a kollektív vita összeegyeztetésének jó eszköze lehet, módot nyújt a társadalmi csoportok közötti feszültségek feloldására. Az a befolyás, amelyet a tervezők gyakorolnak, sokszor hatékonyabb eredményekre vezet, mint a parancsokkal való irányítás.

(Ism.: Soós K. Attila)

A. M. Sarkov: A japán áruk összehasonlító versenyképességéről

(Narodi Azii i Afriki, Moszkva, 1968. 4. sz.)

Egy-egy országnak a világpiacon elfoglalt helye, szerepe és áruinak versenyképessége a termelési volumen, az export, a munkabér, a munkatermelékenység, az export-, az import- és a hazai árak színvonalának és dinamikájának elemzése alapján ítélni lehet meg.

Az exportárak közvetlenül összefüggnek az exportvolumen és -növekedési ütem alakulásával. Emellett nagyon sok tényező hat rájuk meghatározólag, amelyek között nagy jelentőségük van a termelési költségeknek, de a termelési költségen belül is elsődleges fontosságú az élő munkára fordított kiadások alakulása. Japán esetében az árak alakulására ható tényezők közül éppen ez utóbbi volt az elmúlt években a legdinamikusabb elem.

A munkabér aránya a termékáron belül ugyanis rendszeresen csökken. 1956-ban a feldolgozó ipari termékek árában ez az arány még 10,4 százalékra rúgott, 1964-ig 9 százalékra esett, az 1965/66-os pénzügyi évben pedig már csak 8,9 százalékot tett ki.

Erre a tendenciára mindenekelőtt a munkatermelékenység alakulása ad magyarázatot. Az Egyesült Államokban és Japánban a nominálberek növekedése ugyanis elmaradt a munkatermelékenység növekedésétől, míg a többi kapitalista országban (Olaszország, NSZK, Franciaország, Anglia) a nominálberek növekedése meghaladta a munkatermelékenységet.

Ami a reálberek alakulását illeti, a vizsgált országok mindegyikében a munkatermelékenység növekedése jóval nagyobb volt a reálberekénél, de különösen az Egyesült Államokban és Japánban alakult nagyon „előnyösen” ez az arány. A reálberek évi átlagos növekedési üteme, a munkatermelékenység növekedéséhez viszonyítva, a következő volt: az Egyesült Államokban 1949–1954 között 90,5, 1954–1959 között 84,5, 1959–1964 között 57 százalék; az 1960–1964-es időszakban Japánban 50, Franciaországban 71, Olaszországban 73 és Angliában 73,5 százalék.

Bár Japánban a munkatermelékenység színvonala jelentősen alatta marad az amerikai színvonalnak, a munkatermelékenység növekedése messze meghaladja a munkaberek növekedését, s a japán monopóliumok célja a munkaberek és a munkatermelékenység növekedése között meglévő „szakadék” további szélesítése. Az Egyesült Államokban a termékeségre jutó bérköltség csökkenésével párhuzamosan az exportárak szakadatlanul nőnek, míg Japánban a bérköltségek csökkenése együtt jár az exportárak csökkenésével. Jól mutatja ezt a terms of trade (cserearányok) alakulása. 1958-at 100-nak tekintve az Egyesült Államok és Japán esetében a mutató alakulása az 1. sz. táblázat szerinti volt.

1. sz. táblázat

Ország	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967
Japán.....	105	106	104	104	102	99	94	95	95
Egyesült Államok.....	102	101	105	106	105	103	106	105	—

Japánban egységnyi export 1966-ban 5 százalékkal kevesebb importot fedezett, mint 1958-ban. Az Egyesült Államokban éppen fordítva, egységnyi export vásárlóképesége 1966-ban 5 százalékkal magasabb volt, mint 1958-ban.

A terms of trade kedvezőtlen alakulása busásan megtérül a japán monopóliumoknak, mert az olcsóbb exportárak lehetővé teszik az exportvolumen felfuttatását.

Az exportvolumen, az exportárak és

a terms of trade mutatójának alakulása közötti korreláció szembetűnően szoros. 1958—1964 között (1958=100) az Egyesült Államok és Japán esetében ezek a mutatók a 2. sz. táblázat szerint alakultak.

2. sz. táblázat

Megnevezés	Egyesült Államok	Japán
Összes export		
Exportárak	107	93
Terms of trade ...	105	95
Exportvolumen ..	167	366
Ipari késztermékek ..		
Exportárak	109	90
Exportvolumen ..	150	398

A japán monopóliumok tehát az elmúlt időszakban mesterien párosították a munkatermelékenység jelentős növelését a bérek visszatartásával megvalósított önköltségsökkentéssel, s ennek eredményeként a világpiacon alacsony exportárakkal jelentkeznek (megelőzve legerősebb versenytársukat, az Amerikai Egyesült Államokat). Természetesen mindezekhez az is hozzájárul, hogy termékeik korszerűek, tetszetősek és jó minőségűek.

(Ism.: *Mózesné Biró Emma*)

Richard Goode: Az adóteher az Egyesült Államokban és más országokban

(The Annals of the American Academy of Political and Social Sciences, Philadelphia, 1968. szeptember)

A „teher” szó esetünkben arra látszik utalni, hogy az adózás tulajdonképpen levonás az állampolgárok jövedelméből. R. Goode cikkének első részében ezt az állítást cáfolja, de elismeri, hogy az egyén nézőpontjából az adózás mint teher jelenik meg és ez befolyásolhatja a politikai állásfoglalást és a gazdasági magatartást. Ha az adózást mint a közjavak és közszolgáltatások fizetésének módját vizsgáljuk, akkor csak annyiban tekinthetjük tehernek, amennyiben például az élelmiszerekre fordított fogyasztói kiadások tehernek nevezhetők. A hasonlóságok ellenére, a szokásos fo-

gyasztói kiadások természete más, az adók fizetése kötelező, a politikai döntések sokkal inkább befolyásolják, mint piaci folyamatok. Ezenkívül a fizetett adók és az élvezett juttatások között sem olyan szoros a kapcsolat.

Mégis, hogyan alakul az adózás, az adóbevételek nagysága, vagyis az adóteher, amelyet legmegbízhatóbban a bruttó nemzeti termékhez (GNP) viszonyítva fejezhetünk ki? Az összes adóbevételek a GNP százalékában az Egyesült Államokban alacsonyabbak, mint a legtöbb nyugat-európai (az OECD-hez tartozó) országban, de jóval magasabbak, mint Japánban vagy Svájcban. Az Egyesült Államok a mediántól alig eltérő 27,5 százalékos adattal a két szélső érték: Japán (19,4 százalék) és Franciaország (37,7 százalék) között foglal helyet. Az OECD-statisztikák a társadalombiztosítási hozzájárulásokat is az adók, a közvetlen adók közé sorolják. Ha ezek nélkül vizsgáljuk az adók súlyát, az általános kép nem változik, de néhány figyelemre méltó módosulást mutat. Franciaország például a középső helyekre esik vissza, de Olaszországban és Hollandiában is hasonlóan nagy, a GNP 10 százalékát meghaladó a társadalombiztosítási hozzájárulások aránya. A számítások hároméves (1963—65) időszakra vonatkoznak, hogy minimálisra csökkentsék az ingadozások zavaró hatását.

Az adóbevételek általában mindegyik vizsgált országban gyorsabban nőttek, mint a GNP. Ez különösen Belgiumban és Svédországban tapasztalható, az utóbbiban például 1955—1965 között a GNP növekedésének felét „nyelték el” az adók. Az Egyesült Államok ebben a tekintetben Franciaország és Nyugat-Németország között helyezkedik el.

Ami az adónemeket illeti, az Egyesült Államok nagyobb mértékben él a közvetlen és kevésbé a közvetett adókkal, mint a legtöbb OECD-ország. (Az egyenes adók közé sorolhatók a személyi és vállalati jövedelemre, a vagyona, a tulajdonváltozásra kivetett adók, a munkáltatók és munkavállalók társadalombiztosítási hozzájárulásai; közvetett adók: forgalmi és fogyasztási adók, vámok.) Az Egyesült Államok adóbevételeinek fele származik a háztartásokra (személyekre) kivetett egyenes adókból (társadalombiztosítási hozzájárulások nélkül csak 34 százaléka), további 16 százaléka vállalatokra kivetett egyenes adóból, mintegy egyharmada pedig a közvetett adóbevételekből. Ez tükrözi a személyi jövedelemadó nagy súlyát az Egyesült Államokban, ehhez hasonló

csak a skandináv országokban ismeretes. A vállalati jövedelemadó az amerikaiénál nagyobb súlyt csak Japánban és Kanadában ér el. A közvetett adók súlya a nagyobb országok közül Olaszországban, Franciaországban és Nagy-Britanniában jelentős, megközelíti az összes adóbevételek 50 százalékát. Mégint csak ha eltekintünk a társadalombiztosítási juttatásoktól, domborodik ki a közvetlen adók nagy részaránya az Egyesült Államokban (csak Svédország előzi meg) és rendkívüli lecsökkenése Franciaországban (48-ról 11 százalékra), Olaszországban (57-ről 21 százalékra).

Az adózásbeli különbségek teljes magyarázata messzire vezet, de néhány egyszerű és érdekes feltevés könnyen igazolható. Az adóbevételek aránya a nemzeti jövedelemben általában nagyobb a magasabb egy főre jutó jövedelemmel rendelkező országokban. Az egy főre jutó jövedelem növekedésével az alapvető szükségletekre (élelem, ruházkodás, lakás) fordított költségek aránya csökken és a tetszés szerinti kiadásokra — beleértve sok, a közzsetektor által fedezett juttatást — fordítható jövedelemrész megnő. A statisztikai elemzés azt mutatja, hogy ez a tendencia valóban fennáll és világosabbá válik, ha az adók köréből kizárjuk a társadalombiztosítási hozzájárulásokat. A közvetlen adókból származó bevételek változásainak háromötöde magyarázható az egy főre jutó jövedelemben meglévő különbségekkel. Az a tendencia, hogy a magasabb jövedelmű országokban viszonylag súlyosabb egyenes adókat vetnek ki, nem csupán a jövedelemkülönbségeknek tudható be, hanem az egy főre jutó jövedelem és az egyéb társadalmi és gazdasági viszonyok olyan pozitív korrelációjára utal, amely elfogadhatóvá és hatékonyvá teszi az egyenes adók alkalmazását. Ilyen jellemzők: a magas műveltségi színvonal, a számvitel fejlettsége, a hatékony közhivatalok, a politikai stabilitás.

A társadalombiztosítási hozzájárulásoktól eltekintve, viszonylag súlyos adózás jellemzi a magas egy főre jutó jövedelmű országokat. Ebből az is következhet, hogy egy, nemzeti jövedelmét gyorsan növelő ország adóbevételeinek nemzeti jövedelméhez mért arányát is gyorsan növeli. A növekvő arányú adóbevételek kevésbé növelik az adóteher érzését, ha az összes jövedelem és így az adózás után megmaradó jövedelem is gyorsan nő. Bár a tanulmányozott időszak rövidege és az országok korlátozott száma miatt az adóbevételek arányának

növekedése és a növekedési ráta negatív korrelációt mutattak. Az OECD-országok csoportjában a magas jövedelmű országok lassabban növekedtek, mint az alacsony jövedelműek, az adóbevételek aránya viszont a magas jövedelműeknél volt nagyobb. A legellentmondásosabb vonatkozása a dolognak, hogy a növekedés és az adózás növekedése közti negatív kapcsolat oksági kapcsolatot takar-e: a magas adózás valóban hátráltatja-e a növekedést, vagy az alacsony növekedés kényszeríti-e a kormányokat, hogy magas adókat vessenek ki a kiadások fedezésére?

(Ism.: *Koltay Jenő*)

B. Felderer: A valutatartalékok társadalmi költségei

(Zeitschrift für Nationalökonomie, Bécs—New York, 1968. 2. sz.)

Általában minden központi bank tart bizonyos mennyiségű aranyat vagy valutát tartalékként. A szakirodalom már többször rámutatott arra, hogy a tartalékolás — akár a központi bank, akár kereskedelmi bankok vagy egyének végzik — költségekkel jár. Terjedelmes irodalma van a banklikviditásnak és a kereskedelmi bankok ezzel kapcsolatos költségeinek. A valutatartalékok ún. társadalmi költségeire azonban nem található utalás.

A kérdést konkrét módon megközelítve abból kell kiindulni, hogy az exportőr, aki devizáját felajánlja a Nemzeti Banknak, belföldi fizetőeszközt, például osztrák schillinget kap érte. Ez esetben az osztrák Nemzeti Bank a devizát (főként dollárt) tartalékba veszi, s ennek következtében a belföldi pénzforgalom tulajdonképpen megemelkedik. Importnál a helyzet fordított, a Nemzeti Bank dollárt ad ki és schillingben kapja az ellenértéket, a belföldi pénzvolumen tehát csökken.

A Nemzeti Bank ilyenformán fontos stabilizációs feladatot teljesít, a pénzvolumen változtatásával a belföldi keresletet befolyásolja.

Van-e értelme annak, hogy e fontos feladatnál költségekről beszéljünk, mégpedig olyan költségek keletkezéséről, amelyek arany- és devizatartalékolásból adódnak? Lehetséges-e a tényleges tartalékok egy bizonyos hányadát „feltétlenül szükségesnek” tekintetni, és ezt a statisztika módszereivel (legalább a mültra) kiszámítani? Még ma is vannak

olyan — a szerző által ortodoxnak nevezett — nézetek, amelyek szerint a valutatartalékok szerepe végtelenül fontos, a valutatartalék a „jó pénzügyi fedezet” az „egészséges” valuta alapját jelenti. A modern elmélet azonban ellentmond ennek.

Ezzel kapcsolatban a szerző megkísérli a minimálisan szükséges valutatartalék nagyságát meghatározni. A számításhoz Ausztria arany- és devizatartalékának 1958—65 közötti alakulásáról szóló adatokat (negyedéves bontásban) használt fel. Az első lépés a tartalékok negyedéves adataiból rendre egyenlegek képzése volt, amit az átlagos egyenleg meghatározása követett. Ez utóbbi a tartalékvaluták átlagos akkumulációs rátájának nevezhető. (Nagysága a jelzett időszakban az osztrák Nemzeti Banknál 842,13 millió schilling volt.) A rendelkezésre álló adatok alapján a szerző kimutatja, hogy 99,5 százalékos biztonság mellett, tehát 1 : 200 „eséllyel” 2552 millió osztrák schilling nagyságú tartalékkal minden devizadeficit fedezhető lett volna a megfigyelt időszakban. A viszony az ún. cost-benefit analízis után számított „szükséges” és a tényleges átlagos tartalékösszeg között 1 : 3,8, vagyis az osztrák Nemzeti Banknak a tényleges valutatartalék 11,2 százalékára lett volna szüksége, a felesleges tartalék részaránya így 88,8 százalék volt.

Mint ahogy a megfigyelt nyolc évben az ún. zavaramplitúdó nem nőtt, a megfigyelések alapul szolgálhatnak a jövőben szükséges valutatartalék nagyságának tervezéséhez. Ennek az extrapolációnak azonban az a feltétele, hogy a gazdaságban ne következzenek be mélyreható strukturális változások.

A tanulmány ezek után rátér a „felesleges” (88,8 százalék) tartalékkal kapcsolatos vizsgálatokra. Eszerint a felesleges tartalékok felhasználására két alapelethez adódik: 1. külföldön történő befektetés; 2. hazai felhasználás, amelynek főbb lehetőségei: a beruházási hányad emelése, a felértékelés és a vámok csökkentése. Az első lehetőséggel kapcsolatban a tanulmány kimutatja, hogy ha a felesleges tartalékokat külföldi befektetésekre fordítják, akkor ez — csak 1965-ben — 1581 millió osztrák schillinget hozott volna, ami csaknem egy milliárddal haladja meg az osztrák Nemzeti Bank „deviza- és valutakészletek hozama” cím alatti, 1965. évi tényleges bevételének összegét.

A beruházási hányad emelése elérhető egyfelől, ha változatlan vagy növekvő állami kiadások mellett csökkentik az

adókat. Az így kieső adót a Nemzeti Bank hitelekkel fedezheti, a kereslet változatlansága mellett a magánberuházások, valamint a magánfogyasztás növekedhet. A csökkenő adóbevételeket a fogyasztásnál jobban növekvő beruházások stimuláló hatása ellensúlyozza. Az adócsökkentés összekapcsolható anticiklikus konjunktúrapolitikával, mégpedig úgy, hogy a Nemzeti Bank hiteleit az állam akkor fizeti vissza, amikor a konjunktúrahelyzet adóemelést követel meg.

Másfelől a beruházás a magánberuházásokra nyújtott hitelek kiterjesztésével is fokozható. A helyzet itt hasonló az előbbihez, míg azonban ott az adófizetők vásárlóerejét az adómérséklés növelte, itt a vásárlóerő-növekedést hitel formájában kapják a beruházók.

A felértékelés magával hozhatja némi importált fogyasztási javaknak a belföldi fogyasztók számára olcsóbbá válását, így azt lehet mondani, hogy a belföldi fogyasztók — a különben felhalmozódó, elfekvő — valutatartalékokat fogyasztják. Ez egyszersmind magasabb reáljövedelmet jelent a belföldi fogyasztóknak. Felvetődhet a kérdés: mi történne, ha az adott, viszonylag magas akkumulációs ráta mellett valóban végrehajtanának felértékelést? Feltehető, hogy erős devizakiáramlás következne, majd az „alkalmazkodási folyamat” során a devizadeficit fokozatosan eltűnne. Az új egyensúlyban a tartalékok akkumulációs rátája a réginél feltétlenül alacsonyabban alakul ki. A felértékelésből — az olcsóbb import fogyasztási és beruházási javak révén — húzható haszon nagysága megegyezik a tulajdonképpen paragon heverő, így valóban „nem szükséges” valutatartalékolás társadalmi költségeivel.

A lineáris vámcsökkentés hatása hasonló a felértékelés hatásához (olcsóbbodó importárúk, a belföldi fogyasztók növekvő reáljövedelme, az olcsóbb beruházási javak növelhetik a beruházási kedvet stb.). A csökkenő importárúk keresletnövelő hatása persze végül is emelheti az importárúk árát, ezért a vámcsökkentés előnyeinek megítélésakor figyelembe kell venni a belföldi kereslet rugalmasságát.

A szerző végezetül hangsúlyozza, hogy a valutatartalékokkal is megfelelően „gazdálkodni” kell, hiszen az ilyen tartalékok tartása is társadalmi költségekkel jár. A félelem és a félreértett tradíció vezet általában a túlzott tartalékoláshoz, amelynek költségei egy elavult valutatartalék-politika „árát” jelentik.

(Ism.: *Lévai János*)

Nyers Rezső: Gazdaságpolitikánk és a gazdasági mechanizmus reformja

Kossuth Könyvkiadó, 1968. 398 l.

Nyers Rezső könyve az 1963—1968. években az MSZMP Központi Bizottság ülésein tartott beszámolóinak, előadásainak és megjelent tanulmányainak gyűjteményes kiadása. A könyv címe — ez a műfaj jellegéből folyik — mottó, nem pedig témamegjelölés, amely a logika szabályaival határozza meg a rendszerezést és a kifejtett kérdéseket. Az ilyen műfaj a témamegközelítés sajátos módja. E műfajban a szerző egyénisége jobban ki tud bontakozni, mert az egyes témák részleteinek megvilágításakor olyan területekre is bepillantást engedhet, amire rendszerező feldolgozás során alig nyílik lehetőség.

1963—1968 olyan időszak, amikor *már megoldottuk* a túlnyomórészt kisáruter-melő mezőgazdasági szövetkezeti alapon történő átszervezésének történelmi feladatát és még csak az *első lépéseket tettük* a 15 éves (1971—1985) és az ötéves (1971—1975) tervezésben formálódó gazdaságpolitikai koncepció megközelítéséhez. Ugyanakkor az 1963—1968-as időszakra esik a szocialista tervgazdaság mechanizmusának sokoldalú vizsgálata, az új irányítási rendszer kidolgozása és bevezetése. Ezt tekintik pártunk, az államosítás és a mezőgazdaság szocialista átszervezése után, országunk szocialista fejlődése harmadik legnagyobb tetteinek. Mindez tükröződik Nyers Rezső könyvében is.

Ha a gazdaságpolitikát a koncepció (célrendszer) és a mechanizmus (eszközrendszer) egységeként fogjuk fel, akkor a könyv inkább a mechanizmus problematikáját adja és érzékelteti, miképpen hat ez vissza a gazdaságpolitikai koncepcióra. De azért az olvasó figyelemre méltó fejtegetéseket talál a gazdaságpolitikai feladatokról is. E tekintetben különösen az MSZMP Központi Bizottsága Politikai Akadémiáján „A műszaki fejlesztés szerepe a gazdaságpolitikánkban” (36—72. l.) tartott előadásra kell a figyelmet felhívni.

Ha megfelelő történelmi háttérrel kívánunk adni a könyv mondanivalójának, előljáróban annak leszögezése kívánkozik, milyen áldozatosan munkálkodnak 1957 óta a kommunisták és pártontkivüliek, a közzgazdászok, a műszakiak, a jogászok és más szakmabeliek a szocialista tervgazdaság tökéletesítésén. A tudományos kutatómunka főként három kérdésre irányul. Először a szocialista társadalom belső lényegének és mozgatórugóinak pontosabb megismerésére. Másodsor a tervgazdaság kialakult rendszere és a bürokratikus megkötöttség összefüggéseinek feltárására. Harmadszor azoknak a feltételeknek a vizsgálatára, amelyek a sajátos magyar adottságok figyelembevételével szabadabbá tehetik az utat a termelőerők fejlődése előtt.

E kérdések tudományos vizsgálata már az ötvenes évek első felében megindult és 1957-ben a gazdasági mechanizmust alapjaiban érintő intézkedésekre került sor. Ekkor szüntették meg a mezőgazdasági termékek kötelező beadását, vezették be a mezőgazdasági termékek szabad állami felvásárlását, helyezték szerződéses alapra a város és a falu árukapcsolatait. Az iparban megtették az első lépést a vállalati önállóság növelésének irányába. Enyhültek a gyártmányprogramozás hatósági korlátai. Hatályon kívül helyezték az egységes bértarifarendszert és a vállalati bérpolitika számára az átlagbér-ellenőrzés és a munkakörönként megállapított alsó és felső bérhatárok adtak nagyobb mozgási lehetőséget. A vállalati anyagi érdekeltségben fontos szerephez jutott a nyereség: egyfelől a vezető beosztású dolgozók prémiumrendszerében, másfelől a valamennyi dolgozóra kiterjedő nyereségrészesedés bevezetésével.

Az 1957. évi és az azt követő intézkedéseket egyaránt figyelembe kell venni, ha valaki meg kívánja ítélni az 1968. évi nagyszabású gazdaságirányítási reformot. A sokéves felkészítés és tapasztalat jogosított fel bennünket annak feltételezésére,

hogy a gazdaság kérdéseit a vállalatok is a társadalom ügyeként fogják fel, vagyis az áru- és pénzvviszonyok rendszerében formálódó döntéseknél is szem előtt tartják a szocialista normákat.

Az 1957-től 1968-ig eltelt időszak így nézve szerves egységet alkot. Mégis indokolt önállóan is mérlegre tenni azt a rendkívül bonyolult kritikai elemző munkát, a politikai, a tudományos, a közgazdasági és a szervező előkészítés átfogó rendszerét, amelyben az 1968. január 1-ével bevezetett új gazdaságirányítási rendszer formálódott, előbb fő elveiben, majd konkrét formák között is kibontakozott.

Nyers Rezső 1963 májusában a Központi Bizottság ülésén tartott beszámolójában négy olyan kérdést jelölt meg, amelyekre a gazdasági és a pártmunkában a figyelmet összpontosítani kell. Ezek: 1. Mit kell tenni a nemzeti jövedelem nagyobb növelésének biztosítására? 2. Mivel mozdíthatjuk elő tőkés fizetési mérlegünk javulását? 3. Hogyan érhető el az ötéves terv céljai az életszínvonal tekintetében? 4. Mivel és hogyan emelhetjük tovább gazdaságvezetésünk színvonalát?

1963 első felében e négy kérdés közötti szerves kapcsolat még nem állt világosan előttünk. A gazdasági mechanizmus továbbfejlesztésének gondolata pedig csak éppen felvetődött. A beszámoló azonban már jelezte azt a fő irányt, amelyen a megoldást keresnünk kell. Hadd idézzem a legfontosabbakat.

„Az ipari vállalatoknál most folyó átszervezések befejezése után a vállalatok tervirányítását és pénzügyi rendszerét felül kell vizsgálni és olyan irányba továbbfejlesztetni, hogy az nagyobb önállóságot, mozgási lehetőséget biztosítson a vállalatoknak, a legfontosabb kérdésekben pedig hatékonyabbá tegye a központi irányítást. Egyidejűleg a vállalatok kollektív anyagi érdekeltségét is javítani kell.” (16. l.) „Az ipar rugalmasabb anyagellátása és a népgazdasági készletek szintjének mérséklése érdekében korszerűsíteni kell az ipar anyagellátási rendszerét. Törekedni kell a folyamatos rendelési és szállítási idő lerövidítésére. Szélesebben kell alkalmazni a kereskedelmi módszereket.” (Uo.)

A gazdaságirányítási rendszer felülvizsgálatának szükségessége így már 1963-ban érzékelhető volt. Ezért határozta el a párt a kommunista közgazdász-aktíva összehívását, amelyen pártonkívüli tudósok, közgazdászok is részt vettek. Megnyitó beszédében Nyers Rezső egyebek mellett a következőket mondta: „Mivel indokoljuk mai tanácskozásunk összehívását? Azzal, hogy helyzetünk megköveteli: kollektíven vegyük számba a közgazdaságtudománnyal szembeni követelményeket és keressük a helyes utat további cselekvésünkhöz. Kívánatos, hogy a szocializmus építése érdekében lökést adjunk a közgazdasági tudományos munkának, nagyobb lendületet tanaink népszerűsítésének.” (18. l.) Majd újra hangsúlyozza: „A cél kettős: egyrészt fokozni a tudományos előrehaladás ütemét, bővíteni a tudományos tisztánlátás körét, másrészt szélesíteni a marxista közgazdaságtan ismerőinek és híveinek körét. Ez a két cél egységet alkot. A marxizmus—leninizmus helyes alkalmazása terén van még tennivaló hazánk gazdasági életében, ugyanakkor a szocializmus politikai gazdaságtana koránt sincs még véglegesen, minden részletében tisztázottan kidolgozva. Továbbfejlesztése szükséges és lehetséges. A jövőben a közgazdaságtudománynak kell uralnia azon területeket is, ahol most még egyeduralkodó a praktizmus, sőt az ösztönösség.” (Uo.)

Az MSZMP 1964 decemberében hozott határozatot a gazdaságirányítási rendszer átfogó felülvizsgálatáról és Nyers Rezsőt bízta meg az ezzel kapcsolatos munkák pártirányításával. Csaknem két éven át irányította és ellenőrizte mintegy 150 pártmunkás, közgazdász, mérnök idevágó tevékenységét. Akik e munkában részt vettek, jól tudják, hányszor volt útkeresések kezdeményezője, viták feloldója és milyen kiemelkedően vett részt egy széles körű kollektívában mint alkotó is e nagyszabású program formálásában. Már sokszor leszögezték, hogy az új magyar gazdaságirányítási rendszernek nincs „atyja”. Voltaképpen nem is adható válasz arra, hogy egyik-másik eleme kinek közreműködésére épül. A közgazdászok, a mérnökök, a jogászok és más szakmabeliek nagy táborán belül a különbséget legfeljebb az jelentheti, hogy az egyik hamarabb, a másik később jutott el a gazdasági reform szükségességének felismeréséhez, az egyik munkája átfogóbban és szervesebben kapcsolódott a reformhoz, mint a másiké. Az ezen alapuló megkülönböztetés azonban mégis jelentős. Nyers Rezső szinte tükörképet állít elénk a vajúadásokról, a gazdasági mechanizmus reformjának érlelődéséről, lényeges elveinek formálódásáról: a politika, a társadalom és a gazdaság összefonódottságáról és arról a mély felelősségérzetről, amit mindig is tanúsítani kell, amikor valaki a nép sorsát alapvetően érintő társadalmi ügyet szolgál.

Az időrendbe rakott beszámolók, előadások, tanulmányok jól érzékeltetik, mi-

képpen vetődtek fel és kerültek egymást követően előtérbe azok a közgazdasági problémák, amelyek végül is a reformkoncepcióban összegeződtek. „Az új Magyarország két évtizede” című, a Közgazdasági Szemle 1965. áprilisi számában megjelent cikk már utal arra, hogy végéhez közeledik a túlnyomóan extenzív fejlődési szakasz és elérkezünk az intenzív szakasz kezdetéhez. Nyers Rezső itt már megrajzolta a gazdaság intenzifikálásának számunkra fontos tartalmi elemeit. 1. A termelőerők fejlesztésének módjai közül előtérbe kerül, nagyobb szerepet kap az adott termelő-apparátus műszaki fejlesztés beruházási rekonstrukció és szervezés útján, háttérbe szorul a termelőberendezések egyszerű bővítését célzó tevékenység. 2. A nemzeti jövedelem növelésének fő módja már nem a dolgozók számának növelése, hanem egyre inkább a termelékenység növelése, az önköltségek csökkentése. 3. A beruházási politika fő célja nem a termelési eszközöknek az adott technika színvonalán történő leggyorsabb növelése, hanem a leghatékonyabb műszaki fejlesztési lehetőségeknek a keresése. Mindezekből már akkor azt a következtetést vonta le, hogy növelni kell a fogyasztó gazdasági szerepét és biztosítani kell a vállalati önállóságot elszámolás elvének teljesebb érvényesítését. Végül soron tehát bővíteni kell a tervgazdálkodás decentralizált folyamatainak körét. (87—93. l.)

Nyers Rezső „Gazdaságirányítási rendszerünk problémái”-ról a Társadalmi Szemle 1965. júliusi számában megjelent cikkében szükségesnek érzi a vitát azokkal, akik szerint a gazdasági mechanizmus kritikája tulajdonképpen a tervgazdálkodás kritikája és a gazdaságirányítási reform lényege a tervgazdálkodásról a piacgazdálkodásra való áttérés lenne. Ez a tanulmány ma is fontos adalék a fogalmak tisztázása, a közgazdasági kategóriák megértése szempontjából. (114—131. l.)

A Központi Bizottság 1965. november 18—21-i ülésén elhangzott beszámoló azokat az első következtetéseket összegezi, amelyekre a gazdaságirányítási rendszernek a szakértők széles köre részvételével folytatott átfogó felülvizsgálata jutott, és amelynek alapján a Politikai Bizottság a gazdaságirányítási rendszer alapvető, lényeges változtatását javasolta a Központi Bizottságnak. Ez a beszámoló abból indult ki, hogy a szocialista gazdaság konkrét irányítási rendszere nem tekinthető örökkévalónak, hanem olyannak, amely alá van vetve a változás, a fejlődés törvényeinek. A gazdaságirányítás reformja itt mint általános politikai és társadalmi kérdés került felvetésre, tehát mint olyan kérdés, amely nem kizárólag a gazdasági szakemberek ügye, hanem az egész párté, az egész népé. Itt már megtaláljuk egyfelől a terv, másfelől az áru- és pénzviszonyok közötti kapcsolat pontosabb megfogalmazását. „Korábban arra törekedtünk, hogy a termelés-forgalom-fogyasztás minél nagyobb hányadát központi tervcéllá tegyük, többnyire természetes alakjában. Ma már ezt elvetjük, s egyre nagyobb fontosságot tulajdonítunk a népgazdasági tervnek mint a gazdaságpolitikai irányítás eszközének. Korábban a tervet lényegében adminisztratív úton, *utasításként kiadható feladatok* (mutatók) összességének tekintettük, míg ma már beleértjük a *közvetett szabályozás* eszközeinek a tervecélok érdekében történő alkalmazását. Korábban a terv kötelező jellegét úgy értettük, hogy az egyes tervfeladatok vagy mutatószámok elérése *önmagában kötelező*, újabban pedig úgy, hogy a népgazdasági terv *komplex egésze* a gazdasági cselekvés kötelező irányvonala.” (140. l.)

A Központi Bizottság az 1966. május 25—27-i ülésén vitatta meg és hagyta jóvá az új gazdaságirányítási rendszer irányelveit. Beszámolójában Nyers Rezső a következőkben foglalta össze azokat a gazdasági és politikai követelményeket, amelyeket egyben mint a reform lényegét jelölt meg:

— A gazdasági döntés minden kérdésben azon a szinten történjék, ahol legjobb az informáltság és legközvetlenebb az érdek. A vállalati döntések lehetősége bővüljön, a központi állami döntések pedig ritkábbak, de átfogóbbak, jobban előkészítettek és nagyobb súlyúak legyenek.

— A vállalatok nagyobb mozgékonyással és ésszerűbb kockázatvállalással fokozottabban keressék a piaci igények jobb kielégítésének, valamint a jövedelmezőbb gazdálkodásnak a lehetőségeit.

— Az eladók és a vevők közötti piaci jellegű kapcsolatok révén növekedjék a termelés és a szükséglet egymásra hatása, kerüljön fokozottabb összhangba a termelés és a kereslet összetétele.

— Fejlődjön a dolgozó emberek, a munkások és az alkalmazottak kezdeményezése, érdekeltsége a gazdasági folyamatok irányításában, ellenőrzésében; tágabb és érdemibb lehetőség legyen a szocialista demokrácia kibontakozására. (185. l.)

A Központi Bizottság 1966 májusi ülésén hozott határozatát követően indult el, most már sokkal szélesebb alapokon, az új gazdaságirányítási rendszer előkészítésé-

nek a munkája, amelybe az állami funkcionáriusok is mind nagyobb számban kapcsolódtak be. Ennek eredményeiről számolt be Nyers Rezső a Központi Bizottság 1967. júniusi (270—284. l.), illetőleg a novemberi (313—329. l.) ülésein, amit — mint ismeretes — az új gazdaságirányítási rendszer 1968. január 1-i bevezetése követett.

Szinte lehetetlen a könyvről írt recenzió keretei között mindazt összegezni, ami fontos, vagy akár csak azt a gazdag és sokoldalú felvilágosító munkát visszatükrözni, amellyel Nyers Rezső az ipari munkások, a szövetkezeti dolgozók, a műszakiak, a közgazdászok, a jogászok előtt kívánta világossá tenni a gazdaságirányítási reform jelentőségét és a társadalmi aktivitásból adódó új feladatokat, jogokat, köteleességeket, és így megnyerni a párt politikájának. Társadalmunk egyik vezető egyéniségének összegyűjtött írásai nemcsak élményszerűen elevenítik fel az olvasóban hat év gazdaságpolitikájának történetét, de ezen túlmenően arra is oktának, miképpen kell a kommunistáknak megközelíteniük a termelődörög fejlődésével felmerülő problémákat, és melyek a szocialista társadalom lényegéből fakadó kritériumok, amelyekről sohasem feledkezhetnek meg.

Csikós-Nagy Béla

Herbert Hax: Döntések koordinálása

Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1968. 309 l.

Egy könyvkritikát, könyvismertetést sokan a szóban forgó könyv időszerűségének méltatásával kezdenek. Ez alól a sablon alól én sem tudom mentesíteni magam. Valóban időszerű, aktuális műről van szó.

Herbert Hax könyve aktualitását nálunk az új gazdaságirányítási rendszer bevezetésének köszönheti: döntéseméleti tanulmányról van szó, s a döntések, még inkább a helyes döntések kialakítása ma már széles réteg (vállalati vezetők, ágazati irányító szervek munkatársai stb.) napi feladatát képezik.

A döntési körök decentralizálása, a döntést hozók számának növekedése ma már egyre magasabb követelményeket támaszt a döntési folyamatok kellő hatékonyságú szabályozásával szemben és egyre inkább felveti az e tevékenységet segítő hazai elmélet kialakításának, vagy az esetleges külföldi eredmények minél teljesebb megismerésének az igényét.

Megfelelő hazai döntéseméleti munkák hiányában — s hogy ilyen hiány valóban fennáll, azt mi sem bizonyítja jobban, minthogy az alig két éve megjelent Vállalatgazdasági Lexikonban a döntésemélet címszava hiányzik — hasznos, sőt inspiratív lehet külföldi szerzők műveinek megjelentetése. Hasznos ez a könyv még akkor is, hogyha olyan nyugati szerző művéről van szó, akinek célja némileg eltér a mi szervezőink céljától. Herbert Hax elsősorban a tőkésvállalkozók szempontjából és céljai szerint fejti ki elképzeléseit, ami műve egyes megállapításait kevésbé hasznosíthatóvá teszi számunkra. Ez a könyv — egyes részeivel szemben (sajnos pont a gyakorlati részekről van szó) hangoztatott fenntartásunk ellenére — azért elősegítheti szervezőtudományunk továbbfejlesztését, legfőbb érdeme ugyanis a döntésemélet fogalmi rendszerének precíz, világos kifejtése. (Ilyen jellegű munka nálunk eddig még nem jelent meg.)

A könyvben kifejtett fogalmak és a döntés folyamatának absztrakt leírása jelentősen megkönnyítheti az eddig szervezési körökben meglehetősen gyakori fogalmi viták tisztázását, a közös nyelv kialakítását.

A könyv jó szolgálatot tehet a matematikai módszereknek a szervezésben való felhasználása szempontjából is. A szerző a döntési folyamat elemeinek szóbeli, verbális ismertetése mellett a felmerült feladatokat matematikai formanyelvben is megfogalmazza, s ezzel mintegy ráneveli az olvasókat az üzemgazdasági, szervezési kérdések egzakt kezelésére.

A döntési folyamat bemutatásánál nagy érdeme a szerzőnek a döntés- és információstruktúra között fennálló szoros kapcsolat feltárása. Rámutat arra, hogy a döntés már a különböző lehetséges információstruktúrák közötti választással elkezdődik. Egy-egy döntés megalapozásához szükséges információk költségei sokszor elég jelentősek. A különböző döntési lehetőségektől várható eredmények számbavevétele mellett ezért a hozzájuk szükséges információk költségeit is figyelembe kell

venni. Ez olyan összefüggés, amelyre eddig nálunk csak nagyon kevésé voltak tekintettel. Ebből a szempontból két végletes álláspont figyelhető meg:

1. Egyesek elrugaszzkodva a meglévő információk lehetőségeitől, teljes alkalmazkodást kívánnak az adatszolgáltatóktól. Azt szeretnék, hogy modelljeik adatigényét akkor is kielégítsék, ha az merőben új információkat, új költséges adatgyűjtést igényel.

2. Mások — ismét helytelenül — elutasítanak minden újszerű információs igényt, tekintet nélkül a segítségükkel végzett számítások hasznosságára.

A helyes felfogás valahol a kettő között van, s hogy ennek melyek a konkrét határai, meddig érdemes alkalmazkodni a meglévő információs rendszerhez, az kalkuláció kérdése.

A könyv további érdekes része a különböző döntési szabályok, kritériumok — a matematikai remény, a minimax, maximax, Hurwicz és Savage értékek — ismeretése. Ezeknek ilyen alapos összefoglalására magyar nyelven még nem találunk példát.

A tanulmány gyengéi — mint azt a befejező részben a szerző is elismeri — sajnos épp a gyakorlati részeknél találhatók.

Az implicit irányítási módszerek egyik legfontosabb eszköze az árakkal történő irányítás. E módszernek a szerző is nagy figyelmet szentelt. Érvelését, fejtegetéseinek meggyőző erejét azonban jelentősen gyengíti, hogy elképzeléseinek bemutatását csak kis, konstruált „iskolafeladatok” alapján végzi el. Konkrét alkalmazásról, gyakorlati kísérleti eredményekről jóformán sehol sem tesz említést. Ez óhatatlanul azzal jár, hogy egyes, a könyvtől konkrét segítséget váró olvasók csalódnak, s a csalódás hatására könnyen figyelmen kívül hagyhatják a könyv értékes részeit.

Mindent egybevetve a könyvet elsősorban az elméleti szakemberek, szervezés-elméleti és más közgazdasági vagy egyéb döntési folyamatok kialakításával foglalkozó specialisták használhatják a legtöbb haszonnal, de jó szolgálatot tehet — elsősorban a döntéselmélet fogalmi rendszerének és módszertanának megismertetésével — a gyakorlati szervezők nem kis számú táborának is.

Szabó László

Parányi György:

MUNKAHELYEK ELEMZÉSE

Az új gazdasági mechanizmus a meglévő berendezések gazdaságosabb kihasználására ösztönöz. Parányi György könyve ebben a törekvésben kíván segítséget nyújtani az iparvállalatok műszaki és üzemgazdasági szakembereinek, munka- és üzemszervezőinek.

Összefoglalja és elemzi a munkatermelékenység emelésének emberi és technikai tényezőit. A munkahelyek szervezésének, gazdasági működésének és emberi tényezőinek egymásraható összefüggéseit tárja fel. A munkahelyek elemzése — mint azt világosan bizonyítja — alkalmas a termelési-szervezési tartalékok feltárására. Tárgyalja a könyv a korszerű technika folyamatos bevezetésének feltételeit.

Részletes, a gyakorlati követelményekhez jól igazodó felmérési-elemzési technikát ad a munkahely, a munkahelyi időfelhasználás, a munkafolyamat technikai-szervezési színvonalának vizsgálatához.

A szerző a gépi munkahely teljesítőképességét, termelékenységnövelő problémáit technikai, gazdasági és emberi oldalról együttesen, dialektikus egységben vizsgálja. A kötetet sok ábra és táblázat egészíti ki.

316 l., kötve 53,— Ft

A Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó kiadványa.

A SZERKESZTŐSÉG POSTÁJÁBÓL

Válasz „A dualitásról” című vitacikkhez közölt hozzászólásra

Kondor György hozzászólására* válaszolva a Neumann-modellről írtakkal kezdem, azzal, ami számára „elejétől végéig értelmetlenségnek tűnik” (i. m. 1522. l.). „E modellben — írja Kondor — egyáltalán nincs szükség az átlagprofit fogalmára...” Cikkemből vett idézetéből „Neumann János nem tudott... elvonatkoztatni az átlagprofit jelenségétől” — viszont kiderül, hogy ebben a modellben szerintem sincs egyáltalán szükség az átlagprofit fogalmára és éppen azt kifogásolom, hogy Neumann mégis beveszi azt a modellbe kamat formájában.

A Neumann-modellt marxistaként a valóság oldaláról bíráltam. S mert marxistaként, ezért marxista kategóriákra fordítottam a szót. Nem vétettem ezzel az olvasó ellen, hiszen az olvasók többsége ezt jól megérti. Marxnál az átlagprofit vállalkozói nyereségre és kamatra oszlik. A Neumann-modellbe nincs beépítve vállalkozói nyereség, kamat azonban igen, vagyis ő az átlagprofitot kamat formájában fogja fel. A Neumann-modellben tehát szerepel az átlagprofit, amit ő kamatnak nevez, s szerintem feleslegesen szerepel, amit a legékezebben az bizonyít, hogy az átlagprofit fogalmától teljesen elvonatkoztató programozási modellek a Neumann-modell problémáját jobban oldják meg, mint a Neumann-modell. Ez abból is nyilvánvaló, hogy egy erősen szimplifikált és főlegesen elrontott programozási modellel megoldást lehetett találni a Neumann-modell számára is.

„Miért hamisította volna meg Neumann a valóságot?” — kérdezi Kondor, hiszen „Feltételeit pontosan leírta...” (1522. l.). Itt érdemes megállnunk és Kondort elhagyva kissé általánosabban beszélnünk a modelltől és absztrakcióról. Az absztrahálás a gondolkodás leglényegesebb mozzanata. Ha jól absztrahálunk, jól gondolkodunk. Mikor absztrahálunk jól? Ha attól, és csak attól vonatkoztatunk el, ami adott összefüggésben, adott problémák vizsgálata számára lényegtelen. Így jutunk el a probléma lényegéhez.** A modellalkotás az absztrahálás egyik módszere. Azért állítjuk fel a modellt, hogy egy problémát megvizsgáljunk, s ez a modell csak akkor jó, ha tartalmazza azt és csak azt, ami a probléma megoldása számára lényeges. Ha nem ezt teszi, akkor a probléma megoldásában eltávolodott, rosszul tükrözi a valóságot, meghamisítja azt.

A Neumann-modell elméletörténelmileg jelentős és mint a felsőbb matematika közgazdasági alkalmazására tett úttörő kísérlet méltatandó. Egyébként azonban feltételezései irreálisak, következtetése hamis. Igaz, hogy Neumann feltételezéseit pontosan leírta, s ezzel megkönnyítette annak dolgát, aki a hamis feltételezéseket fel kívánja sorolni. Hamis feltételezés a termelési ágakra és termékekre azonos növekedési ráta feltételezése, hamis a munkaerőnek mint közönséges termelési tényezőnek feltüntetése, újratermelése költségeinek közönséges termelési költségkénti beállítása, s ezáltal a csak kamat formájában elismert érték-többletnek az összes termelési tényezők hozadékakénti feltüntetése. Hamis a következtetés is, hogy a termelés bővülésének rátája határozza meg a kamatrátát, méghozzá úgy, hogy a kamatrátája azonos a növekedési rátával.

Mindezt nem sorolnám fel Neumann hibájaként, mert a kákán csomót keresés örültsége volna egy halhatatlanul nagy matematikustól rossz néven venni, hogy nem ugyanakkora közgazdász, s hogy nem marxista. De hát mit tegyek, ha megjelent egy cikk, amely Neumannt és Marxot együtt méltatja? Kénytelen voltam Neumannt is bírálni, hogy Marxszal való azonosságának, vagy akár csak bizonyos fokú rokonosságának minden illúzióját eloszlassam.

Egy modell lehet úgy is rossz, hogy adott feltételezések mellett matematikai hibát vét, amint hogy a verbális gondolkodásban is adott feltételekből következtethetünk hibásan úgy, hogy logikai hibát követünk el. Igaza van Kondornak, hogy Neumann ilyen hibát nem ejt. Fenntartás nélkül elhiszem Neumann minden munkájáról, hogy adott, matematikailag leírt, feltételekből származó levezetései matematikailag kifogástalanok.

Egy modellel szemben azonban nem állíthatjuk fel egyetlen követelményként,

* Radnóti Évának a *Közgazdasági Szemle* 1968. 10. számában (1219–1230. l.) megjelent tanulmányához Kondor György fűzött megjegyzéseket a lap 1968. 12. számában. (1521–1522. l.)

** Ami az egyik problémában lényegtelen, lényeges lehet a másikban. A kereslet és a kínálat piaci árra való hatásának elemzésénél például eltekinthetünk az átlagprofittól, mert nem az árcentrumot, hanem az attól való eltérést vizsgáljuk. Az árcentrum vizsgálatánál, vagy bizonyos jövedelemeloszlási problémák vizsgálatánál azonban nem tekinthetünk el ettől.

hogy matematikailag hibátlan legyen. A modellalkotásnak ez nem egyetlen, hanem *elemi követelménye*.

A modellalkotás az absztrakció egyik fejlett módszere, s ezért nem csökkentheti, hanem növelnie kell a gondolkodás színvonalát. Tehát nem állíthatunk vele szemben alacsonyabb követelményt, mint amelyet az absztrakcióval szemben általában állítunk. A modellnek is — mint a gondolkodásnak általában — igaz feltételekből kell kiindulnia. Mert, ha hamis a feltétel, de logikailag, matematikailag hibátlanul következtetünk belőle, akkor a következtetés is hamis lesz. Így van ez Neumannnál is.

Ugyancsak Neumann-nal kapcsolatban kifogásolja Kondor azt az állítást, hogy a Neumann-modellben nem az árcentrum meghatározása a probléma. Ezt azzal támasztja alá, hogy a Neumann-modell bizonyos programozási modellekkel rokon. A Neumann-modell bizonyos programozási modellekkel való rokonságát magam is bizonyítottam. Kondor Arrowra és Hurwiczre hivatkozik, akik kimutatták, hogy az árnyékárak „... a piac *egyensúlyi áraival* azonosak, és hogy bizonyos kedvező feltételek esetén ezek éppen a *mozgási középpont* (árcentrum) szerepét játsszák.” (I. m. 1522. l.)

Elméletileg (a realizálhatóságtól teljesen elvonatkoztatva) egy ilyen jellegű legáltalánosabb programozási modell azt a termelési volument keresi, amely mellett adott termelési feltételek és adott fogyasztói preferenciaskála esetén a fogyasztó a termelés áraként a legmagasabbra értékeli, összes haszna maximális. Ehhez a volumenhez árakat ad meg, amelyek egyfelől a termelési eszközök oldaláról vannak meghatározva, kifejezik a termelési eszközök szűkösségét és ennyiben árcentrum-szerűek, másfelől megfelelnek a fogyasztói preferenciáknak és ennyiben fogyasztói-árszerűek. Marx is ismer olyan termelési volument, amelyben piaci ár és árcentrum egybeesik, azt a volument, amely mellett a kereslet és a kínálat fedi egymást. Sőt Marx és Engels ezt, a kereslet és kínálat egybeesését tekintik a „normális helyzetnek”.*

Egy „tökéletes” programozási modell megadja az egyensúlyi helyzetet, amelyben piaci ár és árcentrum egybeesik, árai tehát épp úgy piaci árak, mint árcentrumok. Csakhogy más helyen maga Kondor is aláhúzza és megkérdőjelezte tökéletes társadalmi preferenciaskála létezését és ismeretét. Ha pedig nincs ilyen tökéletes társadalmi preferenciaskála, akkor a programozási modell se piaci árat, se árcentrumot nem ad, hanem árnyékárát. Árnyékárát, amely kifejezi adott termelési eszközök szűkösségét adott cél megvalósítása szempontjából. És ez nem csekélység. Adott esetben ezt jó tudni, jó információt jelent, jó mutatórendszer. Se nem piaci ár, se nem árcentrum, hanem árnyékár. És nem is egy árnyékárrendszer, hanem sok árnyékárrendszer sok célfüggvényhez. Sok hasznos információ, jó mutatórendszerek. Az tehát, hogy a Neumann-modell a programozási modellekkel rokon, nem dönti el, hogy az árcentrum problémája vagy a fogyasztói ár problémája foglalkoztatja-e.

Az eredeti Neumann-modellben, amelyről cikkemben szó volt, egyrészt nincs célfüggvény-maximalizálás, másrészt a modellnek Neumann szerint is több megoldása van. Különböző volumenekhez, különböző megoldások. S mert különböző volumenekhez különböző — e volumenektől függő — árakat ad, ezért semmi esetre sem tekinthetők az árai árcentrumnak. Persze, hogy piaci áraknak sem, hiszen az egész modell irreális. De a mechanizmus, amely ezeket az árakat mozgatja, mégis a kereslet és a kínálat mechanizmusához hasonlít. Meghatározhatom a tetszés szerinti mennyiségeket, s ezek meghatározzák az árat, mint ahogy a termelő is tetszése szerint termelhet, de a piac adott kereslet mellett csak az áru összmenyiségéhez tartozó áron veszi fel a terméket. E hasonlóság miatt mondtam, hogy a modell problémája a piaci áréhoz és nem az árcentruméhoz hasonló.

Ezek után nem érdemes foglalkozni Kondornak azzal az állításával, hogy a matematikai-közgazdasági iskola nem tulajdonít az árnyékáraknak fogyasztói árfunkciót (1521. l.), mert az idézett Hurwicz és Arrow, a matematikai közgazdaságtan kimagasló képviselői. Igaz, hogy a fogyasztói árfunkcióval kapcsolatban (1521. l.) Kondor még aláhúzza és megkérdőjelezte a feltételeit, de a következő lapon a piac egyensúlyi áraival azonos árnyékárvektorral beszélve, már a kérdőjel kitévéséről teljesen elfeledkezett. Azért tartottam szükségesnek cikkemben leszögezni, hogy az árnyékárak nem fogyasztói árak, mert úgy véltem, hogy ez az irodalomban még nincs eléggé aláhúzva, s kívánatos még egyszer aláhúzni. Nemcsak olyankor indo-

* Lásd például A Tőke. III. 30. l. Kossuth, 1967.

kolt tollat ragadnunk, ha valami újra jöttünk rá, vagy ha téves állításokkal vitáztunk (cikkem ezt is megtette), de indokolt szólnunk akkor is, ha pontatlan vagy *nem kellően aláhúzott* megfontolások téves illúziók ébresztésére alkalmasak.

De olvassuk tovább Kondort. Kiderül, hogy olyan állítás azonban mégiscsak létezik, hogy „az árnyékár betöltheti a *termelői ár* funkcióját” (1521. l.). De egy olyan rendszerben, ahol a termelői ár és a fogyasztói ár között kapcsolat van, ez egyben a fogyasztói ár meghatározásának bizonyos fokú betöltését is jelenti. Látja ezt Kondor is, ezért írja: „Természetesen ez magában nem szüntetné meg (sem elvileg, sem gyakorlatilag) a termelői és fogyasztói árak között létező szakadékokot (ami a központi tervintézeti és a »társadalmi« — termelteségi és fogyasztási — preferenciák eltéréséből fakad)” (1521. l.). Vagyis az ilyen árnyékár-termelői ár kizárólag arra alkalmas, hogy kikényszerítse a társadalomból egy társadalomnak esetleg meg nem felelő, esetleg rossz termelési struktúra betartását és termékeinek felhasználását is, de úgy, hogy a társadalom tagjai még örüljenek is neki. Vajon mennyi ideig fognak örülni? Szerintem rossz alapra, fővenyre épít az, aki emberi butaságra épít. En az ilyen *termelői ár funkciót szolgáló szándékkal készült* árnyékárát már nem is nevezném árnyékárnak. *Koncepciós árnak* nevezném, hogy megkülönböztessem azoktól a derék árnyékáraktól, amelyek szerényen és hasznosan beérik azzal, hogy fontos mutatórendszerként szolgáljanak.

Még két megválaszolatlan problémája maradt Kondornak. Az egyik, hogy miért mondtam a Leontief-modellt tisztán volumenmeghatározó modellnek, holott „a Leontief-modellcsaládba beilleszthető az ún. értékarányos árak modellje, amiből meghatározható a jóságok halmozott élő- és holtmunka-ráfordítása, ami az árak legalábbis egyik legfontosabb eleme”. (1522. l.)

A Leontief-modell mint volumenmeghatározó modell mérlegegyenlőségeiben számon tartja, hogy egy ágazat milyen és mennyi terméket használ fel más ágazatoktól. Ezért, *ha ismerem* a termelés minden ágában a munkaráfordításokat — és most én húzom alá és kérdőjelezem meg, hogy: *ha ismerem* —, akkor a volumenmeghatározó Leontief-modell felhasználásával a halmozott munkaráfordításokat is megállapíthatom. S ha nem ismerem a munkaráfordításokat, de ismerem az ágazatok költségeit (ezt már nem kérdőjelezzük meg), akkor ugyanezzel a módszerrel a halmozott költségeket is kiszámíthatom, és ez a volumenmeghatározó Leontief-modellnek egy további fontos felhasználási területe. A volumenmeghatározó Leontief-modell az árképzés számára is hasznos információt ad, de ezzel még nem határoz meg árat. Nem határoz meg, hiszen ahhoz, hogy költségeket számon tarthassak, már *elève*, előfeltételként árakat kell ismernem (*értékarányos árnál* az ágazatok munkaráfordításait *kellene* előfeltételként ismernem), s a Leontief-modell csak az ágazatonként változó árak költséghatásainak átgűrűztetésében van segítségünkre azzal, hogy számontartja az ágazatok volumenkapcsolatait.

Utóljára maradt az a probléma, hogy szerintem egy közönséges statikus lineáris programozási modellben, ha a célfüggvényben termelési eszközök is szerepelnek, akkor a termelési eszközökre kétféle árat kapunk. Hogy ezt nem tekintem cikkem főbb állításai egyikének, az abból is kiderül, hogy nem említem, amikor cikkem főbb állításait sorolom fel. (Lásd i. m. 1230. l.) A dolog valóban nem lényeges. Egyrészt nem kötelező a célfüggvényben termelési eszközöket szerepeltetni. Másrészt, ha csak az lenne a probléma, hogy két árunk van, s ebből legalább az egyik jó, akkor a kettőből az egyet már csak kiválasztanánk valahogyan. Kondor ezzel kapcsolatban jobban megfogalmazott modellekhez küld el engem. S én el is hiszem neki, hogy ez a probléma megoldható, és hogy jobbnál jobb, s mind több tényezőt figyelembe vevő modelleket lehet felépíteni. E modellek legjobbika sem ármehatározó modell, de azért az bizonyos, hogy minél jobban felépített, a valóságot minél hívebben tükröző a modell, annál jobb mutatórendszert szolgáltathat segítségül a népgazdaság egyes problémáinak megoldására.

Radnóti Éva

КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ СТАТЕЙ

Бела Чикош-Надь

Вопросы дальнейшего развития сотрудничества между странами-членами СЭВ

Автор характеризует продолжавшийся до шестидесятых годов этап развития стран-членов СЭВ как период экстенсивной индустриализации. С точки зрения международного сотрудничества он имел следующие черты: все более затрудняющееся удовлетворение быстро растущих потребностей в сырье и основных материалах путем взаимных поставок; параллельное развитие отраслей обрабатывающей промышленности, медленное продвижение вперед в области специализации и кооперации; отнесение на задний план требований технического развития; низкий уровень сотрудничества по обмену предметами потребления; стремление — из-за дефицита отдельных товаров — к двустороннему сбалансированию оборота по отдельным группам продуктов. В шестидесятых годах все более становилось ясно, что возможности экстенсивного роста большей частью иссякли, и всю систему сотрудничества в рамках СЭВ следует согласовать с требованиями интенсивного развития. Определенная роль в этом может принадлежать и связям с внешними (капиталистическими) рынками. Характерно и то обстоятельство, что в некоторых социалистических странах пришлось ставить задачу восстановления равновесия платежного баланса с капиталистическими странами несмотря на то, что экономическое разделение труда с капиталистическими странами большей частью заменяется отдельными товарными сделками.

Автор в дальнейшем обобщает концепцию совершенствования сотрудничества в рамках СЭВ, сложившуюся в кругу венгерских экономистов. Эта концепция строится на следующих четырех основных принципах:

1. Систему сотрудничества в рамках СЭВ целесообразно развивать в направлении экономической интеграции. Это означает, в частности, координацию между социалистическими странами государственных народнохозяйственных планов, согласование экономической политики в этих странах, международную специализацию и научное сотрудничество.

2. Необходимо для этого создать международные учреждения, располагающие должной компетенцией.

3. Систему сотрудничества в рамках СЭВ следует направлять таким образом, чтобы она превратилась в монетарную систему, с целью организации товарного обращения на многосторонней основе и обеспечения обратимости валюты, служащей средством расчетов.

4. Следует оказывать предпочтение взаимным товарным и денежным связям стран-членов, так как проэкционизм является неотъемлемым элементом всякой экономической интеграции.

Ныне товарно-денежные отношения действуют с различной силой во внутренней экономике стран-членов СЭВ. В целом происходит дифференциация социалистических систем хозяйственного управления, что позже закономерно приведет к сближению на новых основах систем управления различных стран. Во всяком случае не вызывает сомнений, что интеграцию в рамках СЭВ следует строить как систему товарно-денежных отношений.

В дальнейшем автор обрисовывает основные черты дискуссии, протекавшей о ценах в торговле между странами-членами СЭВ, об их основе, а также о взаимосвязи между планом и рынком. Он констатирует, что проблема цен в торговле стран-членов СЭВ не должна рассматриваться изолированно: она является составной частью всего комплекса вопросов о механизме сотрудничества.

Автор протестует против противопоставления социалистического планового и рыночного хозяйства как взаимоисключающих альтернатив. На такой основе едва ли возможна плодотворная дискуссия. При создании хозяйственного механизма можно исходить только из следующих предположений: 1. без государственного планирования не может быть целенаправленного экономического развития; 2. без контрольной функции рыночного механизма не может быть рациональной организации хозяйства.

Хотя положение о том, что социалистическое общество сознательно использует закон стоимости, стало уже аксиомой, все же следует помнить о том, что экономическая политика, которая вместо планомерного воздействия на рынок стремится сузить сферу его действия, является ни чем иным, как препятствием действию закона стоимости.

Янош Хонт

Основные тенденции развития сельского хозяйства и пищевой промышленности

Автор на основании анализов и дискуссий, протекавших в связи с подготовкой перспективного плана на период 1970—1985 гг., обобщает основные тенденции развития сельского хозяйства и пищевой промышленности за последние два десятилетия и вытекающие из них выводы.

Автор указывает, что темпы роста сельскохозяйственной продукции повысились и стали более уравновешенными с созданием крупного производства в сельском хозяйстве и с ускорением его технического развития.

Характеризуя народнохозяйственное значение пищевого хозяйства, автор указывает на место, занимаемое им в потреблении населения и во внешней торговле. В обеих областях наблюдается повышение степени обрабатанности продовольственных продуктов. Для дальнейшего развития производства пищевых продуктов требуются создание отечественной промышленной базы и осуществление планомерного международного сотрудничества в снабжении средствами производства.

В статье дается обзор ценовых и финансовым условиям сельского хозяйства, его обеспеченности рабочей силой. Рассматривая вопросы технической оснащенности пищевой промышленности, автор указывает на проблему замены оборудования крупных предприятий, бывшего вначале временным и теперь в значительной части физически износившегося, современным оборудованием, а также на недостаточную согласованность между основными, сопряженными и сопутствующими капитальными вложениями.

Анализируя преобразование производственных отношений в сельском хозяйстве и в пищевой промышленности

ленности, автор отмечает, что для кооперативов характерна дифференциация производственного уровня и рентабельности. Однако в целом сложившиеся производственные отношения открывают возможность более быстрого развития производительных сил пищевого хозяйства.

Шандор Цейтлер

Взаимосвязи экспортоспособности и инвестиционной политики в Венгрии

Анализ деятельности, связанной с капитальными вложениями, с точки зрения эффективности внешней торговли привел к выводу, что одним из основных условий будущего экономического развития Венгрии является инвестиционная политика, ориентирующаяся на международное разделение труда. Действовавшая до нового экономического механизма система капитальных вложений — наряду с прочими проблемами — сопровождалась инвестиционной политикой, не учитывавшей или не принимавшей в должной мере во внимание аспекта эффективности внешней торговли и, с другой стороны, не уделявшей достаточного внимания развитию обрабатывающей промышленности.

Поэтому техническое развитие промышленности — несмотря на значительные темпы роста производства — отстало от качественных требований международных рынков, в первую очередь, рынков развитых капиталистических стран, отражающих условия острой конкуренции. Конкуренциоспособность промышленной продукции, особенно машин и оборудования снизилась. В этом, в частности, сыграло роль и то обстоятельство, что социалистические рынки, характеризующиеся значительным спросом и крупными закупками, — при этом предъявляя пониженные технические и менее современные требования — обеспечивали чрезмерную надежность. В будущем, однако, быстрыми темпами будут расти также и потребности этих рынков, поэтому усиление экспортоспособности является предпосылкой и роста социалистического экспорта.

Распределение капиталовложений и сегодня таково, что преобладают вложения в промышленность, производящую сырье, и из-за большого количества незавершенного строительства относительно мало ресурсов остается для развития экспортоспособности. Однако в период четвертой пятилетки (1971—75 гг.) для этого будут иметься большие возможности в категории капиталовложений, относящихся в компетенцию предприятий. Поэтому, с одной стороны, государственные капиталовложения следует концентрировать на такие участки, где технические и прочие условия позволяют добиться относительно быстрых изменений (например, путем реконструкции оборудования, покупки лицензий, know-how), а с другой стороны, необходимо создать такую систему заинтересованности предприятий, которая дает предпочтение сбыту на рынках, предъявляющих наиболее высокие технические и качественные требования. В развитии же производства сырья — в интересах обеспечения оптимальных размеров и экономической эффективности производства — следует стремиться к расширению экономического сотрудничества с социалистическими странами. Усиление экспортоспособности обрабатывающей промышленности возможно в довольно многих отраслях, важнейшими, однако, являются наиболее динамично развивающиеся отрасли машиностроения. Наряду с ними и впредь сохраняет свое значение экспорт продукции легкой и пищевой промышленности.

Эндре Медери

Некоторые принципиальные и методологические вопросы исчисления экономической эффективности капитальных вложений предприятий

Автор изучает показатели экономической эффективности уникальных капитальных вложений в системе заинтересованности т. н. «доходности заработной платы». Суть этой системы заключается в том, что предприятие заинтересовано в максимализации фонда распределения в расчете на единицу заработной платы, то есть — требуемой для этого прибыли. По мнению автора, — детально изложенному им в своих прежних статьях, — в новом экономическом механизме заинтересованность предприятий в прибыли выражается в их заинтересованности в доходности заработной платы.

В статье детально рассматриваются статические показатели экономической эффективности капитальных вложений, с ссылкой на условия их применения. Автор анализирует норму минимальной доходности, требуемую от капиталовложения, указывая на то обстоятельство, что в данной системе заинтересованности она зависит в частности от затрат на заработную плату в расчете на единицу капиталовложения. В связи с этим он вводит норму максимального прироста затрат на заработную плату, допускаемую в расчете на единицу капиталовложения, и норму минимального сбережения затрат на заработную плату, требуемого от единицы капиталовложения. При этом он выявляет, что один из регулирующих элементов — т. н. коэффициент заработной платы, — играющий определяющую роль в разделении прибыли на фонд распределения и фонд развития, функционирует как своеобразная норма эффективности.

В заключительной части статьи автор указывает на основные проблемы динамизации исчисления экономической эффективности капитальных вложений в данной системе заинтересованности.

Миклош Шиман

Опрос предприятий для экономического прогноза на 1968—1969 гг.

Макроэкономические методы анализа и прогнозирования экономического положения полезно дополнять опросом предприятий, применением т. н. «тестов». В интересах лучшей оценки ожидаемого экономического положения в августе 1968 года был произведен опрос широкого круга предприятий. Автор информирует о том, на основании каких аспектов и с применением каких методов производился опрос и обрабатывались ответы. На основании обобщающих данных опроса, их анализа и сопоставления с фактическими цифрами и центральными плановыми расчетами он приходит к выводу, что, хотя результаты первого экспериментального опроса в некоторых случаях и позволяют судить о неуверенности мнений, причины этого большей частью являются переходными (они связаны, в первую очередь, с начальными трудностями, вытекающими из введения реформы хозяйственного управления). Некоторая часть данных опроса уже сейчас, другая же часть их после многолетнего опыта будет служить хорошим дополнением к исследованиям, проводимым на высшем уровне.

Дьердь Бечки

Проблемы и этапы либерализации движения частных капиталов в Западной Европе после второй мировой войны

В первой части статьи автор рассматривает причины и этапы развития, в результате которого с 1945 года по 1959—61 годы сложилось почти неограниченное (либерализованное) обращение товаров, текущих платежей и капиталов в масштабах OECD. Он подчеркивает, что в процессе либерализации с самого начала наиболее заинтересованными были руководящие круги капиталистов США, но в то же время этот процесс объективно отвечал и требованиям усиления экономической интеграции отдельных национальных хозяйств. Последнее же является все более важным и настоятельным условием развития производительных сил, особенно в Западной Европе.

Во второй части статьи автор рассматривает взаимосвязь между экономической интеграцией и либерализованным движением частного капитала. В рамках OECD в 1961 году были созданы условия экономической интеграции в масштабе атлантических стран, строящиеся, в первую очередь, на стихийных рыночных связях. Это, однако, не сопровождалось интеграцией экономической политики отдельных стран; то есть такой высшей степенью экономической интеграции, которая стабилизировала бы достигнутые на уровне рынка результаты. Поэтому международное движение частных капиталов, не координированное между отдельными государствами, не координированное с инвестиционной, конъюнктурной и монетарной политикой, проводимой на национальных уровнях, постоянно действует в направлении дезинтеграции. Это противоречие все более угрожает положительным результатам либерализации, и — во время валютных кризисов — ограничениям подвергается в первую очередь движение капиталов.

По мнению автора, разрешение вышеуказанного противоречия является основным условием предотвращения дальнейшей дезинтеграции — посредством какого — либо международного органа сотрудничества (IMF, OECD).

SUMMARY OF THE ARTICLES

Béla Csikós-Nagy:

Some problems of improving cooperation between the CMEA countries

The author characterizes the development in the CMEA countries up to the 'sixties as the era of extensive industrialization. From the point of view of international cooperation this showed the following features: the meeting of the rapidly growing demand on raw and basic materials through mutual deliveries became more and more difficult, manufacturing industries were developed parallelly, specialization and cooperation advanced but slowly; the raising of the technical level was pushed to the background; cooperation in the exchange of consumer goods was on a low level; owing to the shortage of some goods the countries aimed at a bilateral balancing of trade by groups of commodities. During the 'sixties it has become clear that the possibilities of extensive development are nearing exhaustion and the entire system of CMEA cooperation must be brought into harmony with the requirements of intensive development. In that the relations with third (capitalist) markets may have a certain role. It is remarkable that in some socialist countries restoration of the equilibrium of the balance of payments with capitalist countries had to be set as an objective, in spite of the fact that in this relation economic division of labour is mostly substituted by occasional commodity transactions.

The author summarizes the concept of improving cooperation between the CMEA countries as formulated by the Hungarian economists. It is based on the following four major principles.

1. The cooperation system of the CMEA is to be developed in the direction of economic integration. This means the collation of national economic plans between the socialist countries, the harmonization of economic policies, international specialization and scientific cooperation.

2. To this end international institutions invested with proper authority have to be brought about.

3. The CMEA cooperation system should be channelled in the direction of a monetary system with the aim of organizing trade on a multilateral basis and the accounting currency should be made convertible.

4. Commodity and monetary relations within the system should be preferred since protectionism is an indispensable element of every economic integration.

In our days the commodity and monetary relationships assert themselves in the internal economies of the CMEA countries to varying extent. In general, a differentiation of the socialist systems of economic control and management takes place which will lead—as a rule—to a new approximation of the control systems on new bases. No doubt, the CMEA integration must be built out as a system of commodity and monetary relationships.

Next, the author surveys the main features of the debate on prices (and their basis) applied in the trade between the CMEA countries as well as on the connection between the plan and the market. He states that the problem of prices in the intra-CMEA trade cannot be dealt with as a separate one, it is part and parcel of the complex mechanism of cooperation.

The author rejects the view that socialist planned economy and market economy are alternative concepts excluding each other. No fertile discussion can be expected on this basis. When establishing the economic mechanism, only the following assumptions can be taken for basis: 1. there can be no purposeful economic development without central planning; and 2. without the controlling role of the market mechanism there can be no rational economic organization.

SUMMARY OF THE ARTICLES

Although it has become an axiom that socialist society deliberately utilizes the law of value, we must know that an economic policy which—instead of purposefully influencing the market—aims at a narrowing of its scope hinders, in fact, the assertion of the law of value.

János Hont:

Major development tendencies in agriculture and the food industry

Relying on the studies prepared and the discussions having taken place in the framework of the preliminary work aimed at drawing up the long-term plan for the years 1970–1985, the author summarizes the major tendencies discovered and the lessons to be drawn from the development of agriculture and the food industry over the last two decades.

He stresses that since the establishment of large-scale farms and due to the acceleration of technical development, the growth of agricultural production has become more even.

The importance of food economy is characterized by the author with its weight in consumption and foreign trade. In both fields it can be established that the extent to which foodstuffs are processed is on the increase. For a further development of food production it is necessary to create an industrial background at home and as regards the supply with the means of production also a purposeful international cooperation must be brought about.

After a survey of the price and financial relations and the manpower situation in agriculture, the author deals with the equipment of the food industry. In his opinion, the greatest problem is to exchange the temporary equipment in the large-scale plants (which have become antiquated to a considerable extent in the literal sense of the word) for modern ones and to bring about harmony between the basic, the complementary and the “consequential” investments.

Analysing the production relations in agriculture and the food industry, the author states that the development of the cooperatives is characterized by a wide differentiation of output levels and profitability. The production relations established offer a possibility for developing the productive forces of the food economy much quicker than hitherto.

Sándor Czeittler:

Export efficiency and investment policy

The analysis of investment policies from the point of view of foreign trade efficiency has led to the conclusion that an investment policy oriented at the international division of labour is one of the fundamental conditions of Hungary's future economic development. Beside its other deficiencies, the investment system in force prior to the introduction of the new system of economic control and management was coupled with such investment policies as did not or only insufficiently take into account the points of view of foreign trade efficiency, nor did they sufficiently heed the development of manufacturing industry.

Therefore—in spite of the high growth rate of output—the technical development of industry lagged much behind the requirements of up-to-dateness and quality as reflected by the sharp competitive conditions of the international, mainly capitalist, markets. Industrial finished goods and, particularly, machines and equipment could no more enter into competition. One of the causes was that the socialist markets raising lower requirements in respect of technical standards and up-to-dateness created all too great security with their massive demand and great purchases. Requirements are likely to grow also in these markets in the future and the raising of export efficiency becomes a condition also of increasing exports to socialist countries.

The share of investments into industries turning out basic materials is preponderant even today and because of the many investments in process there are relatively small resources available for increasing export efficiency. During the 4th five-year plan, however, there will be greater possibilities in the scope of investments to be decided upon by the enterprises. The investments financed by the state have to be concentrated to those fields where technical and other endowments make relatively quick changes possible (reconstructions, purchasing licences and know-how). On the other hand, such system of incentives must be created for enterprises which prefers sales in the markets requiring the most modern and technologically up-to-date products. As regards, however, the development of the production of basic materials, efforts must be made to expand cooperation with the socialist countries—in view of the optimum scale of output and the efficiency of production. Else, in many manufacturing industries there really are possibilities for increasing export efficiency. The most important ones are the dynamically developing engineering branches. In addition, also the light and food industries will remain important from the point of view of Hungarian exports.

Endre Megyeri:

Some problems of principle and methodology in connection with investment efficiency calculations in the enterprises

The author examines the efficiency indicators of individual investment projects of enterprises in a system where the enterprise is interested in maximizing the sharing fund per unit of wages or rather the profits necessary for the formation of this fund. According to the author's opinion—expounded in detail in his earlier articles—the interest of the enterprises in profits takes this form under the new economic mechanism.

The article examines in detail the static indicators of investment efficiency and points out the conditions of their application. The author analyses the normative of minimum profitability expected from investments proving that in the given system of material incentives this depends on the changes in the wage costs per unit of investment. In this connection

he introduces the normative of maximum permissible wage increment per unit of investment and that of minimum saving of wages required from a unit of investment, proving that the so-called wage coefficient—which has an important role in the division of profits between the sharing and development funds—functions as a particular normative of efficiency.

The concluding part of the article outlines the major problems connected with the dynamization of investment efficiency calculations in the given system of incentives.

Miklós Simán:

Enterprise tests serving the economic forecasts for 1968—1969.

The macro-economic methods used for the analysis and forecasting of the economic situation are usefully complemented by asking for the opinion of the enterprises by enterprise tests. For a better evaluation of the expectable economic situation, in August 1968 the opinion of a wide range of enterprises was asked for. The author renders account of the points of view applied and the methods used in the course of testing and in the processing of the questionnaires. On grounds of presenting the summary data of the survey, their analysis and confrontation with the fact figures and with the central plan-calculations, the author reaches the conclusion that although the results of this first experimental survey allow to conclude on some vagueness in opinions, this is mostly a transitory phenomenon, connected mainly with the initial difficulties of implementing the reform of economic control and management. Some data of the test complement well even now and another part certainly will complement in some years the high-level investigations.

György Becsky:

Problems of liberalizing private capital movements in Western Europe after World War II.

The author surveys in the first part of his study the reasons and stages of the development process in the course of which the almost unrestricted flow commodities, payments and capital became established in OECD dimensions between 1959 and 1961. He emphasizes that it was the leading capitalist groups in the USA which were most interested in the liberalization, but this objectively coincided with the requirements of growing economic integration between the individual national economies. That again, is becoming an important and indispensable condition of the development of productive forces—particularly in Western Europe.

In the second part of the study the author reviews the connections between integration and the liberalized movements of private capital. In 1961 the conditions have materialized within the OECD for an economic integration on Atlantic level, though mostly relying on spontaneous market connections. This was not, however, accompanied by an integration of decision centres of economic policy or the decisions themselves, that is, by a higher stage of economic integration that would stabilize the results achieved on market level. Therefore, the international movements of private capital, which are not coordinated either between themselves or with the—equally un—coordinated—national investment, business and monetary policies, act in the direction of desintegration. This contradiction menaces to an ever growing extent the positive results of liberalization and—in times of currency crises—subjects again the capital movements to restrictions.

In the author's opinion, the solving of this contradiction with the aid of some international organ of cooperation (IMF, OECD) is a major condition of calling a halt to further desintegration.

A kiadásért felel az Akadémiai Kiadó igazgatója
Szerkesztőség: Budapest, V., Széchenyi rakpart 3. I. emelet. — Telefon: 313-975, 116-460,
123-570

Kiadóhivatal: Akadémiai Kiadó, Budapest, V., Alkotmány utca 21. Telefon: 111-010

Terjedelem: 8 fv. Az utolsó kézirat nyomdába adásának időpontja: 1969. január 9.

69.0013 - Kossuth Nyomda, Budapest, V., Alkotmány utca 3.

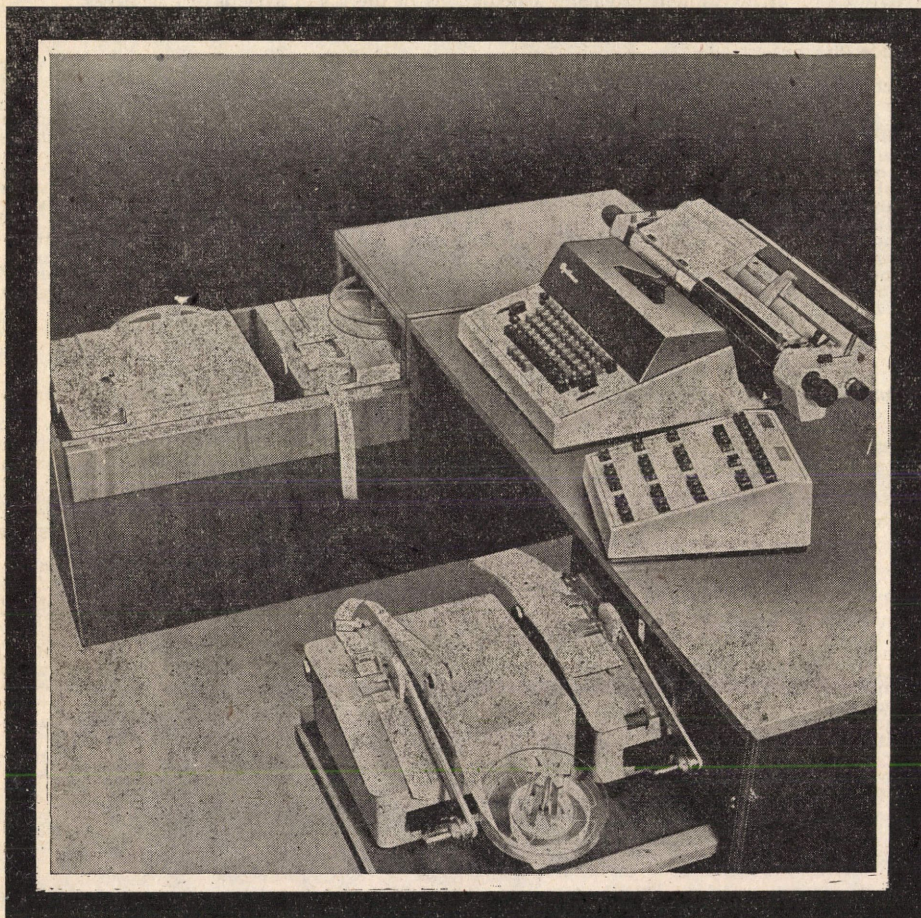
A kiadvány előfizethető vagy példányonként megvásárolható:

az AKADEMIAI KIADÓNÁL, Budapest, V., Alkotmány utca 21. Telefon: 111-010. MNB egy-
számlaszám: 46., csekkbefizetési számla: 05.915.111-46; az AKADEMIAI KÖNYVESBOLTBAN,
Budapest, V., Váci utca 22. Telefon: 185-612; a POSTA KÖZPONTI HÍRLAP IRODA 1. számú
HÍRLAPBOLTJÁBAN, Budapest, V., Bajcsy-Zsilinszky út 76. és bármely postahivatalban,
csekk számlaszám egyéni: 61 094, közületi: 61 066. MNB egy számlaszám: 8.

Előfizetési díj egy évre 120 forint.

Optima

528 - írőautomata



Mindenütt, ahol terveznek, leveleznek, sokszorosítanak és elszámolnak — bármelyik népgazdasági ágban — a gazdaságosság szempontjából nagy jelentőségű az OPTIMA 528 írőautomata beállítása. Bonyolult szervezési feladatokat programvezérlés útján és a legjobb hatásfokkal végezhetik ezzel a sokoldalú géppel.

Az OPTIMA 528-as könnyen és automatikusan írja a legbonyolultabb felsorolásokat, táblázatokat. Gyorsan és megbízhatóan dolgozik. Képletek és tizesrendszerű számoszlopok leírás sebessége folyamatos működésnél 12 jel másodpercenként. A változó számok és adatok beadagolása elektromos működésű írógéppel történik, emellett rendelkezésre áll a gép nyolccsatornás lyukszalag leolvasója és lyukasztója is.

Az OPTIMA 528 leglényegesebb alkotóelemei az elektromos írógép, a vezérlőbillentyűzet, az automatikus vezérlés cserélhető programtáblája, melyek vezérlőlyukszalaggal programozhatók.

Optima

Büromaschinen-Export GmbH Berlin
— 108 Berlin, Friedrichstrasse 61
Német Demokratikus Köztársaság

Forgalomba hozza:

MŰSZER- ÉS IRODAGÉPÉRTÉKESÍTŐ VÁLLALAT
Budapest, VI., Népköztársaság útja 2

KÖZGAZDASÁGI SZEMLE

3

A tartalomból

VASS HENRIK—ERÉNYI TIBOR:

A Magyar Tanácsköztársaság

SZUHAY MIKLÓS:

A Magyar Tanácsköztársaság
gazdaságpolitikája

HONT JÁNOS:

A mezőgazdaság termelési szerkezetének
főbb változásai

BOTOS—BÖSZE—HAVAS:

Hogyan gazdálkodnak a vállalatok
fejlesztési alapjukkal?

Dokumentumok a Tanácsköztársaság
gazdaságpolitikájáról

(Varga Jenő és Lengyel Gyula előadásai)

XVI. évfolyam

1969. március

TARTALOM

Vass Henrik—Erényi Tibor: A Magyar Tanácsköztársaság	257
Szuhay Miklós: A Magyar Tanácsköztársaság gazdaságpolitikája	269
Hont János: A mezőgazdaság termelési szerkezetének főbb változásai	285
Botos Katalin—Bösze Zoltán—Havas Gábor: Hogyan gazdálkodnak a vállalatok fejlesztési alapjukkal?	302
Kövér Károly: A mai tőkés valutarendszer ellentmondásainak éleződése	322

DOKUMENTUM

Varga Jenő beszámolója a gazdasági helyzetről a Tanácsok Országos Gyűlésén 1919. június 16-án	336
Lengyel Gyula: A falu és a város gazdasági érdekközössége (1919. június 27-én tartott előadás)	349

SZEMLE

A fogyasztás fejlődésének fő irányai a világgazdaságban (Simai Mihály)	363
------------------------------------------------------------------------------	-----

TUDOMÁNYOS TÁJÉKOZTATÓ

Tudományos konferencia Varsóban a szocialista országok gazdasági integrációjáról (K. F.)	373
------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

FOLYÓIRATSZEMLE

Szovjet közgazdászok a szocialista integrációról — J. Soldaczuk—J. Giezgala: A KGST-országok gazdasági integrációja meggyorsításának módszerei és eszközei — E. Hutira—C. Moisuc: A nemzetközi munkamegosztás és a világgazdasági kapcsolatokban való aktív részvétel hatékonysága — Dušan Plachtinský: A vállalat és a szocialista tulajdonrendszer — William A. Dymsha—Alfred F. Daiboch: Export-marketing Kelet-Európában — John P. Formby: A nem fehér munkaerővel szembeni bér- és fizetési diszkrimináció mértéke	381
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

SZAKIRODALMI TÁJÉKOZTATÓ

Friss István: Gazdasági törvények, tervezés, irányítás (Bors László)	390
A cikkek rövid orosz és angol nyelvű tartalmi kivonata	393

E SZÁM SZERZŐI:

Dr. Bors László kandidátus, a Közgazdasági Szemle munkatársa; Botos Katalin, a Magyar Beruházási Bank munkatársa; Bösze Zoltán, a Magyar Beruházási Bank munkatársa; Erényi Tibor kandidátus, az MSZMP KB Párttörténeti Intézetének osztályvezetője; dr. Havas Gábor, a Magyar Beruházási Bank osztályvezetője; Hont János, az Országos Tervhivatal elnökhelyettese; dr. Kövér Károly kandidátus, a Marx Károly Közgazdaságtudományi Egyetem docense; dr. Simai Mihály kandidátus, a Marx Károly Közgazdaságtudományi Egyetem docense; dr. Szuhay Miklós kandidátus, a Marx Károly Közgazdaságtudományi Egyetem docense; Vass Henrik, az MSZMP KB Párttörténeti Intézetének igazgatója.

A MAGYAR TUDOMÁNYOS AKADÉMIA KÖZGAZDASÁGTUDOMÁNYI BIZOTTSÁGÁNAK FOLYÓIRATA

Szerkesztő bizottság:

Augustinovic Mária, Bálint József, Bognár József, Cukor György, Csendes Béla, Csikós-Nagy Béla, Erdős Péter, Fekete Ferenc, Friss István, Ganczer Sándor, Garamvölgyi Károly, Háy László (elnök), Hetényi István, Huszár István, Kornai János, Nagy Tamás, Ripp Géza (főszerkesztő), Szabó József, Szabó Kálmán, Vajda Imre

A Magyar Tanácsköztársaság

A magyar történelem egyik kimagasló évfordulóját ünnepeljük. Ötven esztendővel ezelőtt, 1919. március 21-én győzött a szocialista forradalom, Budapesten kikiáltották a Magyar Tanácsköztársaságot. A Nagy Októberi Forradalom után Oroszország területén kívül először került sor munkáshatalom létrehozására.

A Magyar Tanácsköztársaság létrejöttének természetesen megvannak a történelmi előzményei. Ezek az előzmények kapcsolatosak mind a magyar nép, a magyar munkásmozgalom történetével, mind pedig a nemzetközi helyzet alakulásával, az európai forradalmi munkásmozgalom fejlődésével.

Magyarország azok közé az országok közé tartozik, amelyekben már viszonylag korán kibontakozott a szocialista munkásmozgalom. 1868-ban alakult meg az első szocialista szervezet, a szociáldemokrata párt pedig lényegében már 1880-ban megkezdte tevékenységét. A magyarországi szocialista munkásmozgalom a századforduló időszakában rendkívül bonyolult történelmi feladatokkal nézett szembe. Az Osztrák-Magyar Monarchia rendszerében elhelyezkedő Magyarországon nem oldódtak meg teljesen — éppen az 1848—49. évi forradalom befejezetlensége miatt — a polgári demokratikus átalakulás alapvető kérdései. Az ország kapitalista fejlődését feudális maradványok terhelték. A földbirtokosok feudális eredetű latifundiumaikat a tőkés korszakba is átmentették, ezáltal jelentős gazdasági és politikai befolyással rendelkeztek. Mindehhez hozzájárult a nemzeti-nemzetiségi kérdés megoldatlansága. Az úgynevezett történelmi Magyarországon a lakosságnak csak mintegy a fele volt magyar nemzetiségű. Ugyanakkor az Ausztriával való kapcsolat erősen korlátozta a magyar állam szuverenitását, gazdasági szempontból pedig nem egy területen hátráltatta az ország fejlődését.

A polgári demokratikus átalakulás feladatainak megoldatlansága olyan történelmi időszakban — az imperializmus kibontakozása idején — érezte hatását, amikor már mindinkább napirendre kerültek a gazdaság, a társadalom, a politika szocialista irányú fejlődésének kérdései. A korabeli Magyarország egyedüli munkáspártja, a szociáldemokrata párt nem tudott megbirkózni a magyar társadalmi fejlődés elemzésének feladataival. Közvetlen céljának tartotta a „modern Magyarország”, azaz a polgári demokratikus viszonyok kivívását, de a szocialista átalakulást történelmileg időszerűtlennek vélte. A szociáldemokrata mozgalom jelentős eredményeket ért el a munkásság, általában a néptömegek szervezésében, anyagi és kulturális helyzetük javításáért foly-

tatott küzdelemben, radikális politikai átalakulás megvalósítására azonban nem volt képes.

Az első világháború kitörése Magyarországon is mélyreható politikai változást idézett elő. A szociáldemokrata párt vezetősége kezdetben támogatta a háborút, később pedig — a háborús veszteségek hatására — pacifista jellegű politikát alakított ki, amelyből minden forradalmi vonás hiányzott. A háború eseményei mindinkább radikalizálták a tömegeket és fokozták a differenciálódást a szociáldemokrata párton belül is. Már korábban is működő baloldal megerősödött és radikális politikát szorgalmazott. A Nagy Októberi Szocialista Forradalom győzelmét követően Magyarországon is fellendültek a tömegmozgalmak, amelyeknek alapvető céljuk a béke megteremtése volt. Az Oroszországba került mintegy félmillió magyar hadifogoly — zömében paraszt és munkás — kapcsolatba került a bolsevikokkal, Lenin eszméivel. A gyakorlatban látták megvalósulni a béke megteremtését, a „kisajátítók kisajátítását”, a munkáshatalom megteremtését. Mind többen sorakoztak fel közülük a vörös zászló köré azzal a szándékkal, hogy a cári birodalom területén is, Magyarországon is érvényt szerezzenek a szocializmus igazságának. Alig néhány hónappal a forradalom győzelme után már több tízezer magyar internacionalista harcolt érte. A volt hadifoglyok legöntudatosabbjai már 1914 előtt is a szocialista mozgalom harcos katonái, közülük többen (például Kun Béla, Vántus Károly) az MSZDP függetlenített funkcionáriusai voltak. Ők alakították meg 1918 márciusában, Moszkvában az OK(b)P Magyar Csoportját.

Magyarországon új, a forradalom kibontakozására alkalmas helyzetet csak a központi hatalmak 1918 őszen bekövetkezett háborús veresége teremtett. A frontok felbomlottak, a tömegmozgalmak, sztrájkok, tüntetések minden korábbinál nagyobb méreteket öltöttek. A tömegmozgalmakban két cél fonódott egybe: a béke és az alapvető társadalmi átalakulás megvalósítása.

1918 október végén az Osztrák-Magyar Monarchia felbomlott, Magyarországon a néptömegek erejével győzött a polgári demokratikus forradalom. A tömegküzdelem olyan folyamata kezdődött ezzel meg, amely néhány hónap alatt eljutott a szocialista forradalomig. Október 31-ét követően a magyar progresszió kiemelkedő vezetőjének, Károlyi Mihálynak az elnöklétével a korábbi ellenzéki pártok képviselőiből alakult új kormány. A kabinetben olyan neves, haladó politikusok foglaltak helyet, mint a polgári radikális Jászi Oszkár és a szociáldemokrata Kunfi Zsigmond. A Károlyi-kormány — a tömegek ösztönzésére — kikiáltotta a köztársaságot. Polgári demokratikus reformok sorozatát léptette életbe, és békés viszonyok kiépítésére törekedett.

Az új helyzet alapvető ellentmondásai azonban már néhány nappal a forradalom győzelme után kibontakoztak. A dolgozó nép tömegei keveselték a polgári demokratikus reformokat, a munkások a nagy ipari üzemek szocializálását sürgették, a parasztok pedig földosztást követeltek. Ugyanekkor a monarchista reakció aknamunkát kezdett a kormányzat ellen, mert túlságosan baloldalinak tartotta. Károlyi kabinetje külföldről sem kapott támogatást; sőt szembetalálta magát az antanthalalmaknak és szövetségeseiknek hódító, a magyar nemzeti érdekeket messzemenően sértő törekvéseivel.

A polgári demokratikus forradalmat követően a politikai életben a kettős hatalom bizonyos formája alakult ki. 1918 októbere és 1919 márciusa között Magyarországon két hatalom állt egymással szemben: egyrészt a burzsoázia ingatag alapokon nyugvó diktatúrája, amelyet a polgári demokraták és a jobboldali szociáldemokraták koalíciós kormánya valósított meg; másrészt a munkásság és a parasztság forradalmi demokratikus diktatúrája, amelyet a mindinkább forradalmasodó tanácsok képviseltek.

A magyarországi hatalmi viszonyok lényege osztálytartalmukat tekintve ebben az időszakban többé-kevésbé azonos volt az 1917. februári forradalom utáni oroszországgal. Ez kifejezésre jutott abban is, hogy a tanácsok az esetek többségében a demokratikus népi diktatúra funkcióinak végrehajtói voltak.

„A forradalmi erők 1918 novemberében országsszerte növekedtek. Szervezett és spontán fellépések követték egymást. A vidéki városokban is megalakultak a munkástanácsok. Az üzemi munkástanácsok a munkásellenőrzés szerveiként kezdtek működni és a tőkésnek nem voltak képesek kényük-kedvük szerint rendelkezni. A falusi szegénység is megmozdult: lefegyverezték a csendőröket, elkergették a gyűlölt jegyzőket, feltörték a földbirtokosok és kereskedők raktárait és az élelmet szétosztották az éhezők között.”*

A tanácsok reális hatalommal, fegyveres erővel is rendelkeztek és hatalmukkal számtalan módon és esetben éltek is. Mind a burzsoá, mind a népi erők végső célja a másik hatalom felszámolása volt. Kölcsönösen elismerték egymás létezését, sőt kompromisszumokat kötöttek, mert a burzsoázia már nem volt elég erős a tanácsok szétkergetésére, a tanácsok pedig még nem voltak elég erősek a központi hatalom megragadására. Lényegében azonos volt a kettős hatalom mindkét oldalának osztálytartalma és politikai arculata Oroszországban és Magyarországon. Mindkét országban a kettős hatalom időszakában az opportunisták és ingadozók befolyása alatt állott a legfontosabb tanácsok többsége.

A magyarországi helyzet természetesen sok tekintetben különbözött a kettős hatalom klasszikus és közismert oroszországi példájától. A legfontosabb különbségek: Magyarországon még nem működött a kommunista párt, a polgári demokratikus forradalom győzelme idején a szociáldemokrata pártban még nem váltak el egymástól a forradalmi és a reformista erők. A fővárosban a munkás- és katonatanácsoknak kisebb jelentőségük volt, mint Oroszországban. A burzsoá állam viszont gyengébb volt, nem rendelkezett külső szövetségesekkel, komoly hadsereggel. A munkás- és katonatömegek forradalmasodása nálunk nagyrészt a szociáldemokrata párt szervezeteinek keretein belül ment végbe.

A hatalmi viszonyok fejlődése szempontjából a polgári demokratikus forradalom győzelmét követő helyzetbe új elemet vitt az új típusú, forradalmi munkáspártnak, a Kommunisták Magyarországi Pártjának megalakulása (1918. november 24.). Kun Béla elnökletével az új pártot a baloldali szociáldemokraták, Szabó Ervin tanítványai, a forradalmi szocialisták, a baloldali üzemi bizalmiak és az Oroszországból november közepe táján hazatért magyar kommunisták alakították meg. A párt programja a szocialista átalakulás programja volt. A polgári demokra-

* A Magyar Forradalmi Munkásmozgalom Története I. Kossuth Könyvkiadó, 1966. 172. l.

tákkal és a szociáldemokratákkal szemben, a kommunisták azt hirdették, hogy az ország belpolitikai és külpolitikai problémáit csak a haladéktalan szocialista átalakulás oldhatja meg. Az volt az álláspontjuk, hogy a munkásosztálynak meg kell hódítania a politikai hatalmat, lehetőleg békés úton, de ha ez nem lehetséges, fegyveres eszközökkel is.

A forradalom viharos gyorsaságú fejlődését figyelembe véve, a KMP elsősorban nem a tanácsokban megszerzendő formális többségre, hanem a szociáldemokrata párthoz tartozó forradalmi munkástömegek mozgósítására törekedett. Ennek eredményeképpen „1919 január—március havában a tanácsok befolyása jutott túlsúlyra az ország politikai életében. Márciusban a Budapesti Munkástanács és a Katonatanács vált fő hatalmi tényezővé. A koalíciós kormány léte elsősorban attól függött, vajon az MSZDP tudja-e ellensúlyozni a KMP növekvő befolyását és biztosítani a kormány számára a Budapesti Munkástanács és a Katonatanács további támogatását”.*

Az a folyamat, amelyben nálunk a hatalom nagyobb része a tanácsok kezébe került, egyúttal a munkásmozgalom forradalmi és reformista szárnyának különválását is tükrözi.

A sajátos magyar társadalmi viszonyok és a kedvező külpolitikai feltételek lehetővé tették, hogy az átmenet viszonylag békésen — polgárháború nélkül — menjen végbe. Ez nem parlamentáris úton történt, hanem a forradalom „megállítására” törekvő polgári-szociáldemokrata koalíciós kormány elleni harcban, a forradalom nagy potenciális erejére, a dolgozó tömegek, mindenekelőtt a munkásosztály forradalmi harckész-ségére támaszkodva győzött békésen a munkáshatalom. Károlyi Mihály súlyos belső és külső válsággal küszködő kormánya 1919. március 20-án lemondott és átadta helyét „Magyarország népei proletariátusának”. Ennek a proletariátusnak 1919 márciusában két pártja volt: a szociáldemokrata párt és a kommunista párt. A munkástömegekben mindinkább megmutatkozott a két párt egyesülésére való törekvés. A szociáldemokrata párt soraiban sokan voltak olyanok, akik elleneztek a pártvezetőség reformista politikáját és mind közelebb kerültek a kommunista célokhoz. A kommunisták — akiknek jelentős része 1917 előtt a szociáldemokrata mozgalomban tevékenykedett — a forradalmi alapon létrehozandó munkásegység hívei voltak. Tudatában voltak annak is, hogy az adott történelmi helyzetben a munkásegység létrehozása a szocialista köztársaság kikiáltásának alapvető feltétele. Ilyen meggondolások alapján került sor a két munkáspárt egyesülésére és a Magyar Tanácsköztársaság kikiáltására.

1919. március 21-én hazánkban beteljesült a marxi tétel igazsága: a munkásosztály felszabadítása csak saját műve lehetett; és ezzel meghozta a szabadságot minden más elnyomottnak és kizsákmányoltnak is. Szabaddá lett a korábban kizsákmányolt munkás, a szegénységében földhöz ragadt paraszt, és lehulltak a béklyók a művészet és irodalom, a szabad gondolat mestereinek, az alkotó értelmiségnek a kezéről is.

Lenin az első magyar proletárforradalom győzelmének történelmi jelentőségét elsősorban abban látta, hogy a proletárdiktatúrára való átme-

* A Magyar Forradalmi Munkásmozgalom Története I. Kossuth Könyvkiadó, 1966. 209. 1.

net formája Magyarországon más volt, mint Oroszországban. A forradalom békés győzelme — amely Lenin szerint nagyon értékes és a maga idejében igen ritka lehetőség volt — sajátos módon határozta meg az események alakulását, a többi között a magyar proletariátus viszonyát a demokratikus burzsoáziához, és a régi államapparátus jelentős részéhez. Különösen eredetinek és tanulságosnak tartotta Lenin a munkásosztály, a szocializmus egységének azonnali helyreállítását kommunista program alapján. Egyebek között azonban éppen az átmenet sajátos körülményeiből és a munkásmozgalom különböző irányzatainak gyors egyesüléséből fakadó veszélyek miatt tartotta indokoltnak felhívni a forradalom vezetőinek figyelmét arra, hogy taktikájukat a magyar valóságnak megfelelően dolgozzák ki. „Teljesen kétségtelen — üzenté 1919. március 23-án Kun Bélának —, hogy a magyar forradalom sajátos feltételei között hibás lenne a mi orosz taktikánk minden részletében való utánzása.”*

A Tanácsköztársaság létrejöttének nagy nemzetközi jelentősége is volt; az oroszországi szovjethatalom után Magyarországon szakadt meg a világot átfogó imperializmus láncának következő láncszeme. Ez a tény — még ha kis országról is volt szó — felbecsülhetetlen jelentősége mind az imperializmus gyengülése, mind pedig a szocializmus erősödése szempontjából. „A magyar események csak szemei annak a láncnak, amelyet most vernek a proletár pörölyök, hogy vele örökre bilincsbe szorítsák az egykor mindenható tőkét. Nem nacionalista kétségbeesés, hanem a négyéves pokol után öntudatra ébredt proletariátus elszántsága, nemzetközi akarata lendíti előre a Marx eszméinek vörös lobogója alá sereglett orosz és magyar Vörös Hadsereget” — írta a Világ című lap 1919. április 4-i számában.

A nemzeti és a nemzetközi feladatok egységét a legközvetlenebbül demonstrálta a nemzetközi forradalmi bázis kiszélesedése, a szocializmus erőinek újabb térhódítása. Már a két munkáspárt egyesülését deklaráló okmányban olvashatjuk: „A proletárság uralmának biztosítására és az antant-imperializmus ellen a legteljesebb és legbensőbb fegyveres és szellemi szövetség kötendő az oroszországi szovjet kormánnyal.”** A Magyar Tanácsköztársaság létrejöttét bejelentő „Mindenkihez” című kiáltvány is hangsúlyozza a fegyveres szövetség létesítését Szovjet-Oroszországgal. A testvéri szövetséget nemcsak a két ország tömegei tartották a társadalmi rendszerek azonossága és a nemzetközi imperializmus fenyegetése miatt természetszerű lépésnek, hanem annak tekintették az imperialista országok katonai és kormánykörei is. Mind a Magyar Tanácsköztársaság vezetői, mind pedig Szovjet-Oroszország vezetői — élükön Leninnel — világosan látták azokat a veszélyeket, amelyek a győztes fiatal magyar proletárhatalomra leselkednek. Ezt bizonyítja az OK(b)P VIII. kongresszusának üdvözlete is: „... Oroszország munkásosztálya minden erejével segítségükre fog sietni. Az egész világ proletariátusa feszült figyelemmel kíséri további harcukat és nem fogja megengedni az imperialistáknak, hogy kezet emeljenek az új Tanácsköztársaságra.”***

* Lenin Magyarországról. Kossuth Könyvkiadó, 1965. 79. 1.

** A Magyar Munkásmozgalom Történetének Válogatott Dokumentumai V. Szikra Könyvkiadó, 1956. 689. 1.

*** Lenin Magyarországról. Kossuth Könyvkiadó, 1965. 74. 1.

A magyar nép, a magyar kommunisták sohasem felejtik el a különböző országokban a Tanácsköztársaság iránti együttérzés jegyében lezajlott demonstrációkat, tömeggyűléseket, a segítségnek számos erőteljes megnyilvánulását. Mély benyomást tett a magyar népre az osztrák forradalmi munkásosztály szolidaritása, az osztrák forradalmár zászlóalj hősiesség helytállása a Tanácsköztársaság honvédő háborújában. Vezetőjük, a kiváló munkásforradalmár Rothziegel Leó, e harcokban vesztette életét. A román munkások éppen akkor fejezték ki a Magyar Tanácsköztársaság iránti rokonszenvüket, amikor a román bojárók kegyetlen intervenció hadjáratot folytattak a magyar forradalom ellen. A cseh és szlovák munkástömegek tiltakoztak a csehszlovák burzsoázia intervenció hadjárata ellen, a jugoszláv dolgozók tiltakozásának hatására nem került sor délen fegyveres beavatkozásra. A nemzetközi proletariátus szolidaritása a magyar nép forradalmi harcának nagy erőforrása volt.

A Szovjet-Oroszország és Tanács-Magyarország közötti kapcsolat különbözött az országok közötti hagyományos kapcsolatoktól. A két szovjetköztársaság részéről deklarált szövetségi viszonyból következett, hogy Csicserin felhívta a még Magyarországon tartózkodó volt hadifogoly oroszokat, lépjenek be a Magyar Vörös Hadseregbe, mert „a Tanácsmagyarországra mért csapás egyben Szovjet-Oroszországra mért csapás is”. Hasonló felszólítást intézett Kun Béla az oroszországi magyarokhoz; a röplapokon terjesztett felhíváson közölték Lenin rövid üzenetét is: „Csatlakozom a felhívás egész szövegében foglaltakhoz, és bízom benne, a magyar proletárság a frontokon nem fogja szem elől téveszteni, hogy még néhány hónapig küzdjön a nemzetközi proletárérdekért és akkor mienk a győzelem, az utolsó, a biztos győzelem.”*

Lenin beszédeiben igen gyakran méltatta a magyar forradalom világtörténelmi jelentőségét. Örömmel nyugtázta a Tanácsköztársaság gyors sikereit a szocializálás, az új társadalom szervezése terén, a munkásmozgalom egységének helyreállítását. Ez érthető, hiszen ezeknek a sikereknek, az ország- és társadalomépítés eredményeinek igazi nagyságát akkor értékelhetjük valóban, ha figyelembe vesszük, hogy a Tanácsköztársaság viszonylag zavartalan, békés fejlődése mindössze 26 napig tartott!

Lenin és az orosz kommunisták figyelme a Tanácsköztársaság egész tevékenységére kiterjedt. Igaz, a tanácskormány egyes intézkedései kezdettől fogva meglepték Lenint — így például a földosztás elmaradása, az egyesült párt kérdései —, de óvakodott attól, hogy mintegy kétezer kilométernyi távolságból, pontos információk nélkül, ítéletet mondjon.

A szovjet sajtó állandóan részletesen ismertette a magyarországi eseményeket, a Pravda külön rovatot nyitott a budapesti híreknek. Üdvözölte a Tanácsköztársaságot a Komintern Végrehajtó Bizottsága, és meleg szavakkal köszöntötte Gorkij is. „Először a császárok és királyok üzentek — írta a Délmagyarország című lap hasábjain Juhász Gyula ezekben a napokban. — Többnyire háborút üzentek, halált, romlást és pusztulást. Mindent meggondoltak, mindent megfontoltak... Ma már más üzenet a fontos, az, amit a népek küldenek egymásnak. Szikratávíratok mennek egyik nép szívéből a másik nép szívéhez: örvendetes és

* Lenin Magyarországról. Kossuth Könyvkiadó, 1965. 98. l.

testvéri üdvözetek. A világ proletárijai egyesülnek, hosszú küzdelmek után, győzelmes harcuk pihenőjében üzennek egymásnak. Csepel üzen Moszkvának, a kapitalizmus municiójának egykori szállítója a moszkovita cárizmus egykori bástyájának. Itt Lenin elvtárs: üzeni a boldog szikra, amelytől forradalmi lángra gyúl millió munkáslélek és piros pünkösdjé lesz a proletárvilágnak. És az igazi nagyemberek üzennek, a szellem hősei, a gondolat katonái, az eszme fejedelmei.”*

Szovjet-Ukrajna népét a katonai szövetség jelentősége, a közvetlen kapcsolat megteremtésének lehetősége foglalkoztatta. Az Ukrán Vörös Hadseregben napiparancsban hirdették ki a Tanácsköztársaság megalakulását. Szovjet-Oroszország és különösen az Ukrán Vörös Hadsereg vezetői mindent megtettek a Kárpátokon keresztül tervezett áttörés, a román bojárók hadseregének lekötése és sarokbaszorítása végett. A magyar proletárdiktatúrát katonailag is, politikailag is rendkívüli módon segítette volna, ha sikerül a közös front megteremtése. Ez a lehetőség valóban fennállt, de Grigorjev árulása és a polgárháború más frontjain előállt súlyos katonai helyzet miatt nem valósult meg. Grigorjev atamán ugyanis szembe fordult az Ukrán Vörös Hadsereggel, amellyel korábban együtt harcolt, és ezzel megakadályozta, hogy a Vörös Hadsereg megfelelő erővel lépjen fel a román királyi haderőkkel szemben.

★

Március 21-e után az egyesült párt képviselőiből megalakult a magyar tanácskormány, amelynek tényleges irányítója Kun Béla külügyi népbiztos, a kommunisták vezetője volt. A kormány haladéktalanul hozzáfogott a március 22-én a „Mindenkihez” című kiáltványban meghatározott program megvalósításához. Ebben a munkában kiemelkedő szerepet töltöttek be: Landler Jenő, Szamuely Tibor, Pogány József, Nyisztor György, Vántus Károly népbiztosok, valamint Varga Jenő népbiztos, a Népgazdasági Tanács elnöke. A program végrehajtása rendkívül nehéz körülmények között kezdődött. Az országot még mindig a háborús blokád sújtotta, az ipari és a mezőgazdasági termelés még a felét sem érte el az 1913-as színvonalnak. A munkások jelentős része munkanélküli volt.

A Tanácsköztársaság mindenekelőtt köztulajdonba vett minden olyan ipari, közlekedési és bányauzemet, amelyben a foglalkoztatottak száma a 20 főt meghaladta. Az egyes üzemek munkáját a termelési biztos irányította, aki mellett — „a proletár munkafegyelem megteremtése, a dolgozó nép tulajdonának védelme és a termelőmunka ellenőrzése” feladatkörrel — munkástanács működött. A mezőgazdaságban, a 100 magyar holdnál (75 katasztrális hold) nagyobb birtokokat kártalanítás nélkül kisajátították, és a falusi szegénység termelőszövetkezeteinek adták át. Sor került az összes bankok, biztosító- és pénzintézetek államosítására is.

A Magyar Tanácsköztársaság kormánya erőfeszítéseket tett a dolgozó nép életszínvonalának emelésére. Magyarország történetében először iktatták törvénybe a napi 8 órás munkaidőt. A betegségi és balesetbiztosítást a munkaviszonyban állók összességére kiterjesztették. Ezeket

* „Mindenki újakra készül” IV. Az 1918/19-es forradalmak irodalma. Akadémiai Könyvkiadó, 1967. 80–81. l.

az intézkedéseket munkásvédelmi, szociálpolitikai rendszabályok, gyermekvédelmi intézkedések egész sora egészítette ki.

A szocialista forradalom az ország gazdájává tette a dolgozó népet, nemcsak azzal, hogy kezébe vette a termelőeszközöket, hanem azzal is, hogy az állam- és a közügyek intézését is magára a népre bízta. A forradalomban létrejött tanácsok képesek voltak a közigazgatás átvételére és a közügyek demokratikus és forradalmi intézésére. A Tanácsköztársaság megvalósította a munkásmozgalom évtizedes követelését, általános választójogot adott a népnek és a magyar történelemben első ízben bevezette a titkos szavazást. Az ország ügyeinek vezetésében minden szinten szocialista és egyben demokratikus légkör alakult ki. Erre a vezetők mutattak elsősorban példát, akik minden fontos problémát a nép nyilvánossága elé vittek, rendszeresen tanácskoztak közvetlen eszmecezerék formájában a dolgozókkal. A Tanácsköztársaság törvényesen is, a gyakorlatban is megvalósította az ország területén élő nemzetiségek teljes egyenjogúságát.

Mélyreható változásokra került sor a művelődésben is. Az iskolákat államosították és elrendelték a 14 éven aluli gyermekek kötelező oktatását. Átszervezték az egyetemeket, tanszékeket biztosítottak a magyar kulturális élet legkimagaslóbb képviselőinek. Móricz Zsigmond például a többi között arról ír, hogy „most kezdődik az igazi boldog és emberi élet”. Majd megállapítja: „A kommunizmus, amelytől naiv képzelődők azért féltek, mert a falanszterek tömlőcét látták benne, meg fogja hozni az individuumok valódi kivirágzásának nagyszerű korszakát.”*

Tekintettel a fenyegető háborúra, a tanácskormány haladéktalanul hozzálátott a magyar Vörös Hadsereg megszervezéséhez is. Megkezdődött az államapparátus szocialista szellemű átforgalmazása.

A Magyar Tanácsköztársaság kormányának intézkedései széles körű támogatást élveztek. A szervezett munkások százazrei már 1919 márciusa előtt is ezekért a célokért küzdöttek. A parasztság tömegei örömmel fogadták a nagybirtokok kisajátítását, bár inkább a földosztással, mint a szövetkezeti gazdálkodással rokonszenveztek. (Kétségtelen, hogy ha az előbbi bekövetkezik, a tanácskormány jóval szélesebb körű paraszti támogatáshoz jutott volna.) Mindazok az értelmiségiek, akik korábban progresszív eszméket képviseltek, most örömmel látták a szocialista humanizmustól áthatott reformok valóra válásának kezdeteit.

A Magyar Tanácsköztársaság tevékenységéhez fűződik az ország első írott alkotmányának megszüvegezése. Ezt az alkotmányt 1919 júniusában a Tanácsok Országos Gyűlése fogadta el.

Az Alkotmány legfontosabb pontja deklarálja: „A Tanácsköztársaságban a proletárság minden szabadságot, jogot és hatalmat kezébe vett, abból a célból, hogy megszüntesse a kapitalista rendet és a burzsoázia uralmát, s ennek helyébe a szocialista termelési és társadalmi rendet tegye. A proletariátus diktatúrája azonban csupán eszköz mindennemű kizsákmányolás és mindenfajta osztályuralom megszüntetésére és előkészítésére annak a társadalmi rendnek, amely nem ismer osztályokat és amelyben megszűnik az osztályuralom legfőbb eszköze, az állam hatalma is... arra törekszik, hogy a dolgozók társadalmának tulajdonába jusson

* „Mindenki újakra készül” III. Az 1918/19-es forradalmak irodalma. Akadémiai Könyvkiadó, 1960. 126. 1.

minden termelőeszköz a kizsákmányolás megszüntetése és a termelés szervezése és fokozása érdekében. Ezért köztulajdonba vesz a kisüzem kereteit meghaladó minden mezőgazdasági, ipari, bánya- és közlekedési üzemet.”

Az Alkotmány összefoglalta a dolgozók jogait és kötelességeit. Törvénybe iktatta a dolgozók szólás-, sajtó-, gyülekezési és lelkiismereti szabadságát; ez utóbbi biztosítására elválasztotta az egyházat az államtól. A proletárdiktatúra követelményeinek megfelelően az Alkotmány korlátozta a burzsoázia politikai jogait. Elrendelte az általános munkakényszert és ezzel együtt megállapította a munkához való jogot.

Az Alkotmány leszögezte, hogy a Tanácsköztársaság külpolitikájának célja „elérni a dolgozók világának békéjét. Békét akar, minden hódítás és hadikárpótlás nélkül”.*

A békés építőmunkára a magyar tanács hatalomnak azonban alig maradt ideje. Az antanthatalmak Magyarországgal szomszédos szövetségesei, a csehszlovák burzsoázia és a királyi Románia csapatai már április 16-án megkezdték intervenció hadjáratukat. Május végén a magyar Vörös Hadsereg, amelynek vezérkari főnöke a kiváló hadvezér Stromfeld Aurél volt, ellentámadásba ment át és északkeleti irányban messze visszaszorította a csehszlovák csapatokat. Ez a hadművelet adta meg a lehetőséget június 16-án a Szlovák Tanácsköztársaság kikiáltására. Később — az antant követelésére — a magyar Vörös Hadsereg kénytelen volt visszavonulni. A Tanácsköztársaságot azonban már ez sem menthette meg. Nem voltak eredményesek a magyar Vörös Hadsereg júliusi — tiszai — támadásai sem, s július 24-én megkezdődött a román hadsereg offenzívája, amely Budapest elfoglalására, a Tanácsköztársaság leverésére vezetett.

A Magyar Tanácsköztársaság megdöntésének alapvető oka nem a belső ellentmondások kiéleződésében, hanem a nemzetközi helyzet kedvezőtlené válásában, az intervenció fegyveres túlerejében keresendő. 1919 tavaszán az ezer ellenséggel küzdő oroszországi szovjethatalom nem volt abban a helyzetben, hogy a Magyar Tanácsköztársaságnak közvetlen fegyveres segítséget nyújtson. Nyugat- és Közép-Európában a szocialista forradalom hulláma alább hagyott, a magyar tanács hatalom ily módon elszigetelődött. 1919. augusztus 1-én — amikor az intervenció csapatok már Budapest közvetlen közelében voltak — a tanácskormány lemondott és a szociáldemokratákból álló, úgynevezett szakszervezeti kormánynak adta át a helyét. A történelem kerekét azonban nem sikerült — mint ahogyan azt a jobboldali szociáldemokraták remélték — ismét az októberi állapotokhoz gördíteni. A Peidl-kormányt néhány nap múlva az antant-hatalmak támogatását élvező monarchista puccsisták megdöntötték és népünk történetének legsötétebb korszaka, a negyedszázados ellenforradalom uralma kezdődött.

★

A Magyar Tanácsköztársaság a nemzetközi forradalmi hullám egyik csúcspontja és vívmánya volt. Szovjet-Oroszország léte, hősieles harca, minden irányú segítsége nélkül nem győzhetett volna a szocialista for-

* A Magyar Munkásmozgalom Történetének Válogatott Dokumentumai. VI/B. Kossuth Könyvkiadó, 1960. 214. l.

radalom sem békésen, sem fegyveresen Magyarországon. A Nagy Októberi Szocialista Forradalom pusztá léte, eszmei és erkölcsi segítség volt a forradalom győzelméhez, közvetve és közvetlenül katonai, politikai támogatást jelentett Tanács-Magyarországnak. A Vörös Hadsereg hősiei küzdelmei az intervenciós háborúban, a közvetlen szikratávíró kapcsolat a két munkáshatalom között, és a segítség különböző formái mind ezt a törekvést szolgálták.

Természetesen a Magyar Tanácsköztársaság is segítséget jelentett a világ első szocialista államának. Létezése lekötötte az imperialista erőforrások bizonyos részét, honvédő háborújának pedig még fokozottabban ilyen hatása volt.

A Magyar Tanácsköztársaság győzelme és néhány hónapos fennállása kimagasló eredmény népünk évezredes történelmében. A magyar nép minden addigi szabadságküzdelme testesült meg és összegeződött benne. Létrejöttében, vívmányaiban értelmet kapott minden csöppnyi vér, amit évszázadokon át hiába ontottak a nép hősei, minden szenvedés, amit akasztófák árnyékában, börtönök mélyén viseltek el a magyar progresszió dicsőséges jövőt, szabad népet, boldog és független Magyarországot álmódó nagyjai.

A Tanácsköztársaság folytatta azt, amit az 1918. október 31-én győztes polgári demokratikus forradalom elkezdett és a polgári-szociáldemokrata kormány vezette köztársaság nem tudott véghezvinni.

A Magyar Tanácsköztársaság veresége ellenére is jelentősen előrevitte a magyar és a nemzetközi társadalmi haladás ügyét. Amellett, hogy bizonyos fokig tehermentesítette a létéért küzdő oroszországi szovjet-hatalmat és előrevitte a szocialista forradalom tüzét nyugat felé, hozzájárult az ausztriai és a németországi proletariátus forradalmi mozgalmának fellendüléséhez is. A magyarországi proletariátus számára a proletárdiktatúra az osztályharc nagy iskolája volt, fejlesztette öntudatát, megedzette harckészségét. A győzelmes — bár csak rövid időre győzelmes — szocialista forradalom következményeként a proletariátussal az 1919 utáni ellenforradalmi kormányok is számolni kényszerültek. Aligha szükséges emlékeztetni arra, hogy a második, immár mindenkorra győzelmes szocialista átalakulás idején, az 1945 utáni években mennyire hasznosíthatók voltak, mennyire a jövőt szolgálták 1919 tanulságai. 1919 tanulságai hozzásegítenek bennünket a párt szerepének kellő értelmezéséhez. Mégpedig pozitív és negatív értelemben egyaránt. Felhívják a figyelmet, hogy megfelelő történelmi körülmények között a kommunista párt alkalmas arra, hogy ellenállhatatlan erővel magához vonzza — elsősorban a munkásmozgalom keretein belül — mindazokat az erőket, amelyek a proletariátus, a dolgozó nép felszabadításáért küzdenek. 1919 tanulsága azonban rávilágít arra is, hogy milyen súlyos következményekkel jár, ha a párt szervezeti tekintetben elveszti élcsapat jellegét. (Bár — és ez ugyancsak fontos tanulság — e negatív tényező hatását is ellensúlyozhatja bizonyos fokig maguknak a kommunistáknak a forradalmi munkája.)

A Tanácsköztársaság tanulságai között meg kell említeni — a párttal kapcsolatos már említett kérdéseken kívül — az egyéb negatív tapasztalatokat is. Közülük kihatásában a legsúlyosabb volt a földkérdésben elkövetett hiba. A földesúri földek megváltás nélküli kisajátítása és a

dolgozó parasztságnak művelésre való átadása kétségtelenül nagy hatást tett a dolgozó parasztság tömegeire, hiszen soha, semmiféle uralmi rendszer Magyarországon — beleértve a polgári demokratikus köztársaságot is — ilyen forradalmi lépést nem tett. A párt azonban abból a téves álláspontból indult ki, hogy át lehet ugrani a mezőgazdaság átalakításának demokratikus szakaszát, a dolgozó parasztság nagy tömegeivel azonnal meg lehet értetni a szocialista célkitűzéseket és a földesúri nagybirtokrendszerrel haladéktalanul át lehet térni a szocialista mezőgazdaságra. „A proletárforradalom győzelme előtt azonban a kommunista párt agitációja nem juthatott el a faluba, s nem ereszthetett gyökeret a paraszti tömegekben. A kommunista pártnak még nem volt módjában az agrárkérdésben uralkodó szociáldemokrata hagyományokat leküzdeni, s káderei túlságosan elégtelenek voltak ahhoz, hogy a parasztság hangulatát kipuhatolva, a paraszti követelések alapján bolsevik agrárpolitikát folytasson.”*

A kisajátított földek nagy részén a Tanácsköztársaság szocialista termelészövetkezeteket hozott létre. Földosztásra csak elvétve, korlátozott mértékben került sor. Ez a tény csalódást, lehangoltságot keltett a paraszti tömegekben és ezzel nagymértékben gyengítette a proletárdiktatúra osztálybázisát, a munkás-paraszt szövetséget.

Ezekről a kérdésekről beszélve gyakran hajlamosak vagyunk arra, hogy történelmietlenül ítélkezve egy alapvető szemponttól megfeledkezzünk. A Magyar Tanácsköztársaság annak a forradalmi hullámnak felfelé ívelő szakaszán győzött, amely 1917-től 1923-ig tartott. Ebben az időszakban európai viszonylatban még nem dőlt el a hatalom kérdése. A kortársak előtt nem tartozott az irrealitások birodalmába az általános európai szocialista forradalom győzelme. A Magyar Tanácsköztársaság vezetői az eseményeket ennek az általános, európai szocialista forradalomnak a perspektívájából ítélték meg. Minthogy a munkásosztály nagy tömegeit — mint az forradalmi időszakokban általános — azonnali cselekvésre kész osztályharcos aktivitás hatotta át, bizonyos fokig érthető, hogy a kommunistákat sem elsősorban a pártnak mint élcsapatnak a jelentősége foglalkoztatta. Azzal számoltak továbbá, hogy rövidesen világszerte szocialista átalakulásra kerül sor, tehát szinte természetes, hogy tudatukban háttérbe szorultak a közbülső, polgári demokratikus átalakulás problémái (például a földosztás, bizonyos fokig a nemzeti kérdés). Az utóbb említett tényezővel lehet magyarázni a Tanácsköztársaság gazdaságpolitikájának a mai szemmel túlságosan is gyors szocializálásban megnyilvánuló jellemvonásait. Más esetekben (például az államapparátus kérdésében) erősen érvényesült az adott helyzet kényszerítő hatása.

Természetes, hogy a Magyar Tanácsköztársaság története kapcsán gyakorta felvetődik az „időszerűség” kérdése. A marxista történettudomány a tények és a valóság beható elemzése alapján állapította meg, hogy a Tanácsköztársaságot az intervenció túlereje verte le és ezt ma már a marxista történészek világosan látják. A belső ellenforradalmi kísérleteket, minthogy azoknak lényeges tömegbázisa nem volt, a tanácskormány szervei hamarosan felszámolták. Ha a Tanácsköztársaságnak

* Kun Béla Válogatott beszédek és frások. II. Kossuth Könyvkiadó, 1966. 205. 1.

nem lett volna meg a történelmi időszerűsége és megfelelő tömegbázisa, akkor — figyelembe véve még a rendkívül nehéz történelmi helyzetet is — szinte önmagától kellett volna összeomlania. Az a felfogás, amely az „időszerűséget” vitatja „arra jó — írta később Kun Béla —, hogy elhomályosítsa ezt a hősi, példásan forradalmi harcot, amelyet a KMP a magyar burzsoázia ellen, a magyarországi szociáldemokrácia ellen, a nemzetközi imperializmussal szemben a szovjethatalomért 1919. március 21-e előtt folytatott”.*

Vannak, akik arra hivatkoznak, hogy ha nem lett volna Tanácsköztársaság, akkor nem lett volna Horthy-rendszer sem, és Magyarországon sikerült volna stabilizálni a polgári demokráciát. Azok, akik így érvelnek — nem is szólva arról, hogy mellőzik a szocialista fejlődés perspektíváját — megfélemedeznek arról, hogy a Károlyi-kormány utolsó heteiben nem egyszerűen az volt az alternatíva, hogy polgári demokrácia vagy Tanácsköztársaság. A polgári demokratikus kormányzatot ugyanis óriási veszély fenyegette jobbról, a mind fenyegetőbben fellépő monarchista ellenforradalmi erők részéről. Körülbelül úgy alakult a helyzet, hogy ha a kormány nem adja át a helyét baloldali ellenzékének, akkor hamarosan megdönti jobbról a fehér ellenforradalom.

A magyar társadalom fejlettségének foka, a Nagy Októberi Szocialista Forradalom győzelme, a monarchia összeomlása, a polgári-szociáldemokrata koalíciós kormánynak a forradalom megállítására való törekvése és egyben erőtlensége, a tömegek forradalmisága, valamint a tanácsok balratolódása lehetővé tette a Tanácsköztársaság győzelmét. 1919 márciusában a Magyarországon kialakult helyzet parancsolóan követelte és a vártnál korábban lehetővé tette a szocialista forradalom végrehajtását. A néptömegek magukévá tették a kommunisták harci célját, készek voltak történelmi küldetésük teljesítésére. „... a forradalom csak egyszer éri el tetőpontját, s ha a forradalmi párt nem használja ki a kialakult forradalmi helyzet e pillanatát — a forradalom menthetetlenül elbukik.”**

„Leninnek eszébe sem jutott — írta később Kun Béla —, hogy arra az álláspontra helyezkedjék, amelyet a német kommunisták akkori vezére, Paul Levi és vele együtt sokan mások foglaltak el, hogy a burzsoázia hatalmának ilyen összeomlását a proletariátusnak nem kellett volna a hatalom elfoglalására felhasználni. Ellenkezőleg, Lenin többször fejezte ki ama véleményét, hogy a proletariátus forradalmának ilyen sajátos formában történt győzelme Magyarországon nemcsak a szovjethatalom győzelmét jelenti általában, hanem a »mi morális győzelmünket« is.”***

Hazánk proletariátusának és fiatal kommunista mozgalomának örök dicsősége, hogy a történelmi szükségszerűséget felismerve teljesítette hazafias és nemzetközi kötelességét, bátran magához ragadta a hatalmat, leleget tett a történelem parancsának.

* Kun Béla Válogatott írások és beszédek. II. Kossuth Könyvkiadó, 1966. 318. l.

** Kun Béla Válogatott írások és beszédek II. Kossuth Könyvkiadó, 1966. 208. l.

*** Uo. 317. l.

SZUHAY MIKLÓS:

A Magyar Tanácsköztársaság gazdaságpolitikája

Az 1919. március 21-én győztes proletárforradalommal a munkásosztály legforradalmibb elemei a magyar proletariátus több évtizedes harcának betetőzését, a kizsákmányolás megszüntetését és a szocialista társadalom megteremtésének lehetőségét látták és remélték megvalósulni. A forradalom legkövetkezetesebb vezetői, a kommunisták, már a Tanácsköztársaság kikiáltása előtt határozott és tudatos elképzeléssel rendelkeztek a gazdasági építő és szervező munkát illetően is. A „Mit akarnak a kommunisták?” című 1918 tavaszán írott programfüzetében Kun Béla a főbb gazdaságpolitikai feladatokat a bankoknak, az összes nagyipari, tömegszükségletet kielégítő vállalatoknak egyesítésében és a proletárállam kezébe való vételében; a háztartásnak a munkásigazolványok rendszere alapján történő szabályozásában jelölte meg. A földesúri földek elvétele és — minden tartozékával együtt — a helyi, a járási vagy a megyei paraszt- és földmunkás körzetek tanácsai rendelkezésére bocsátása a földkérdésben átmeneti intézkedésként szerepelt.¹ Hasonlóan határozta meg a legfőbb problémákat — bár jónéhány pontban jóval részletesebben és konkrétabban — Bogár Ignáchoz írott levelében is.²

A Tanácsköztársaság kommunista vezetői — akiknek álláspontját Kun Béla kifejezte — a szocializmus azonnali megvalósítására, majd a kommunista társadalomra való gyors átmenetre törekedtek. Melyek voltak azok a tényezők, amelyek elvi álláspontjukat meghatározták, illetve befolyásolták? Mindenekelőtt a munkásmozgalom akkori általános ideológiai állapota. Lengyel Gyula írta „A magyar hadikommunizmus” című (1929) cikkében, hogy a magyar proletariátusnak „... a szocializmushoz való átmenet gazdasági megszervezésében, a szocializmus építésében nem állott más tapasztalat rendelkezésére, mint a párizsi kommünnek Marx által észlelt és Lenin által a tanácsok rendszerében alkalmazott tapasztalatai és azok első kipróbálása a nagy orosz proletárforradalom első másfél esztendejében, az imperialista intervenciók háború és a polgárháború hadi környezetében.”³

Hevesi Gyula nagy nyomatékkal mutat rá, hogy a Tanácsköztársaság gazdaságpolitikájának értékelésénél figyelembe kell venni azt a feltételezett adottságot, amiből kiindultak, vagyis hogy a „világforradalomnak aránylag rövid időn belül be kell következni”. Ebből adódott, hogy a gazdaságpolitikát átmeneti jellegűnek tekintették.⁴

¹ „Mit akarnak a kommunisták? Moszkva, 1918. OK(b)P magyar csoportja.” Kun Béla: Válogatott írások és beszédek. I. Kossuth Könyvkiadó, 1966. 96–121. l.

² I. m. I. kötet. 190–197. l.

³ Lengyel Gyula: Válogatott írások. Kossuth Könyvkiadó, 1965. 187. l.

⁴ Hevesi Gyula: Szociális termelés. A Tanácsköztársaság iparpolitikája. Kossuth Könyvkiadó, 1959. 13. l.

A Tanácsköztársaság gazdaságpolitikáját erősen meghatározták azok a körülmények is, amelyek között a Tanácsköztársaság hatalomra került, nevezetesen a háború által tönkretett, dezorganizált gazdasági élet, a nagyfokú anyagihiány, valamint az erre kiépített gazdasági szervezet (a különböző anyaghivatalok, jegyrendszer stb.), amelyek arra ösztönözték a Tanácsköztársaság vezetőit, hogy ezeket felhasználva valósítsák meg a szocialista gazdaságra való közvetlen átmenetet.

A Tanácsköztársaság gazdaságpolitikája tehát *hadikommunista* jellegű volt. Ennek tapasztalatait is tükrözte a Kommunista Internacionálé VI. kongresszusán elfogadott program, amely erről a következőket mondja: „A kapitalisták valószínű fegyveres beavatkozása, vagy egy tartós ellenforradalmi háború esetén a proletárdiktatúra érdekeit kell szem előtt tartani. Így szükségessé lehet egy hadikommunista gazdaságpolitika (»hadikommunizmus«). Ez nem egyéb, mint az ésszerű fogyasztásnak a katonai védelmet szolgáló megszervezése, mely együtt jár a kapitalista rétegekre gyakorolt erősebb nyomás rendszerével (konfiskálások, rekvirálások stb.). Ilyenkor a szabadkereskedelmet és a piaci kapcsolatokat többé-kevésbé likvidálják, és nagymértékben megzavarják a kisgazdaságok egyéni gazdasági érdekeinek kihatását, ami az ország termelőerejének csökkenésével jár. A »hadikommunizmusnak« ez a politikája abban leli történelmi igazolását, hogy az országon belül a munkásosztállyal ellenséges rétegek anyagi létét aláaknázza, a meglévő készletek ésszerű felosztását biztosítja, és a proletárdiktatúra fegyveres harcát megkönyvíti. Ennek dacára nem szabad, hogy a proletárdiktatúra »normális« gazdasági rendszerévé legyen.”⁵

Az ipari üzemek államosítása és az ipari termelés kérdése

Az oroszországi szovjethatalom — mint ismeretes — 1918-ban az 50 munkásnál többet foglalkoztató ipari üzemeket államosította. A hadikommunizmus bevezetésekor azután az államosítást jelentős mértékben kiterjesztette: gépi berendezés esetén az 5 munkásnál többet, gépi berendezés hiányában a 10 munkásnál többet foglalkoztató üzemekre.

Nálunk az államosítás a 20 munkáson felüli üzemekre terjedt ki. Az 1919. március 26-án kiadott rendelet kimondja, hogy „a Tanácsköztársaság a kisipar kereteit meghaladó ipari, bánya- és közlekedési üzemeket köztulajdonba veszi és az illető üzem munkásságának ellenőrzése alá helyezi. Ezért mindazok az ipari, bánya- és közlekedési üzemek, amelyek munkáslétszáma 1919. március 22-én a 20-at meghaladta, társadalmi vezetés és munkásellenőrzés alá kerülnek”.⁶

A gyakorlatban azonban nem egy esetben jóval kisebb üzemeket is államosítottak. A kisebb üzemek munkásai ugyanis nem tudták megérteni, miért maradjanak rosszabb helyzetben, mint a többi munkások, s

⁵ Idézi Lengyel Gyula: I. m. 186. l.

⁶ A Forradalmi Kormányzótanács IX. számú rendelete. A rendeleteket a továbbiakban is a „Tanácsköztársasági törvénytár” (Szerkeszti Pongrácz Jenő), A Forradalmi Kormányzótanács és a népbiztosok rendeletei I–V. kötet, 1919. március 21–június 30. alapján idézzük.

így gyakran a Szociális Termelés Népbiztossága ellenére is végrehajtották a szocializálást.⁷

A proletárdiktatúra a *külföldi* tőkések vagyontát vagy nem sajátította ki, vagy csak kártérítés ellenében. Természetesen a külföldi tulajdonban levő üzemeket is a munkáshatalom ellenőrzése alá helyezte: ezek a gyárak is kötelesek voltak a Szociális Termelés Népbiztossága rendelkezéseit végrehajtani, mindenekelőtt üzemüket fenntartani. A termelést a külföldi tulajdonban levő gyárakban is választott munkástanács ellenőrizte. Ennek — akárcsak a köztulajdonba vett üzemek munkástanácsainak — feladata „a proletár munkafegyelem megteremtése, a dolgozó nép tulajdonának védelme és a termelőmunka ellenőrzése”⁸ volt.

A *köztulajdonba* vett üzemekben — az *ellenőrző* munkástanács mellett — kinevezett *termelőbiztosok* működtek. Ők *vezették* az üzem termelőmunkáját. A termelőbiztosok rendszere a szocialista gazdálkodás megteremtésének fontos eleme volt, hiszen ezzel biztosította az állam a termelés közérdekű megszervezését. A termelőbiztosok kiválasztása azonban nem mindig volt szerencsés. Bár elsősorban kiváló szakmunkásokat vagy olyan mérnököket neveztek ki termelőbiztosnak, akik már korábban csatlakoztak a munkásmozgalomhoz, de sok olyan tisztviselő, mérnök is ilyen funkcióba került, akik a burzsoáziának, a tulajdonosnak a lekötöztetettjei voltak. „Sok esetben két emberrel kellett betölteni ezt a tisztséget: a burzsoá szakember mellé egy munkást állítottak politikai ellenőrként, vagy pedig a munkásbiztos mellé technikai szakembert adtak.”⁹ Az egyszemélyi felelős vezetés természetesen még nem érvényesülhetett kellő mértékben. Gyakori összeütközések támadtak a termelőbiztos és a munkástanács között is, részben a munkástanács feladatkörének túllépése miatt — amely nem egy esetben irányító szerepet akart játszani a termelésben —, nagyrészt pedig a termelőbiztosok szabotálása miatt.

Az államosítások megvalósításával kapcsolatban a tanácsok országos gyűlésén (1919. június 16-án) Varga Jenő arról számolt be, hogy a meg nem szállott területen levő bányászatnak szocializálása teljesen be van fejezve, a szénbányászat, ahol 27 000 munkás dolgozik, szocializálva van. Továbbá, a kő- és egyéb bányászat, azután a vasfeldolgozó ipar, a hadiszergyártás, a gép- és szerszámgyártás, ahol 20 000 ember, a faipar, ahol kb. 8000 ember dolgozik, úgy, hogy a bányászatban és az iparban, amennyire a dolgot ma át lehet tekinteni, több mint 100 000 munkás szocializált üzemben dolgozik.¹⁰

Az ipari üzemek társadalmi tulajdonba vétele mellett a termelés megszervezése számos fontos intézkedést tett szükségessé. Mindenekelőtt létre kellett hozni a központi *anyaggazdálkodást*. Ebből a célból *anyag-hivatalokat* állítottak fel, amelyek — felmérve az anyagkészleteket — intézték azok elosztását az egyes üzemek között. Az elosztó tanácsokba bevonták a munkások képviselőit is; a munkások tehát ily módon is közvetlenül részt vettek a népgazdaság vezetésében. Elsősorban

⁷ Varga Jenő: A proletárdiktatúra gazdaságpolitikája. Tanulmány. Magyar nyelvű nyers fordítása a Párttörténeti Intézet Archivumában található. Bizonyos részleteit lásd a Közgazdasági Szemle, 1955. 3-4. sz. 430-443. 1.

⁸ A Szociális Termelés Népbiztosságának 21. Sz. N. számú és a Külügyi Népbiztosságának 1. Kű. N. számú rendeletei.

⁹ Lásd: Varga Jenő: I. m. 63. 1.

¹⁰ Lásd e számunk 337. lapján.

természetesen azokat az üzemeket igyekeztek anyaggal ellátni, amelyek a hadiszükségletek, a közszolgáltatások és a közlekedés szempontjából létfontosságúak voltak. Az anyagelosztás útján kívánták a nem szocialista üzemeknek a népgazdasági termelésbe való bevonását is megvalósítani.

Az államosított üzemek termelésének irányítása megkövetelte, hogy a népgazdaság felső vezetését központosítsák. Ebből a célból szervezték meg a *Népgazdasági Tanácsot*, amely a különböző gazdasági népbiztosságokat tömörítette magába.¹¹ A Népgazdasági Tanács feladata volt, hogy a termelést és az elosztást egységesen irányítsa, ellenőrizze. Az ország védelme szempontjából rendkívül fontos üzemek: a vasút, a posta, a távírda, a hajózás és a szénbányászat közvetlenül irányítása alá tartoztak.

Az imperialista intervenció a *munkaviszonyok* szempontjából is *hadikommunista jellegű* intézkedéseket tett szükségessé. Nemcsak az általános munkakötelezettséget vezették be,¹² hanem — amikor a védkötelezettséget a 18—45 éves férfiakra kiterjesztették — rendeletben is rögzítették, hogy: „A nem dolgozó (burzsoázia) védkötelezettsége munkakötelezettségben áll.”¹³ Az ellenszegülőket forradalmi törvényszék, élelmiszerjegy-megvonás, kilakoltatás stb. várta. Az általános munkakötelezettség (a burzsoázia munkába vonása) azonban a Tanács hatalom szerveiben megbúvó reakció tevékenysége következtében jó-részt megvalósíthatatlan maradt.

A rendkívüli viszonyok olyan intézkedéseket is szükségessé tettek, amilyenekre a szénbányászatban már március végén sor került. A bányamunkások ugyanis *munkahelyeiket nem hagyhatták el*, megtiltották számukra a Vörös Hadseregbe való belépést is. „Szabadságot csak mezőgazdasági munkálatok elvégzése végett vagy méltánylást érdemlő esetben az üzem ellenőrző tanácsa, illetve a termelőbiztos engedélyezhet.”¹⁴ A háborús nehézségek növekedése miatt 1919 májusában a szabadságolást valamennyi iparágban és üzemben megtiltották.¹⁵ *A munkafegyelem megszárdítása* végett igénybe vettek fegyelmi eszközöket is.¹⁶

Ezekkel az intézkedésekkel sem sikerült elérni az ipari üzemek folyamatos és zavartalan termelését. A Tanácsköztársaság ideje alatt a termelés általában tovább csökkent. Ennek több oka volt. Tovább súlyosbodott az *anyaghiány*. Az intervenció csapatainak megszállása következtében fontos nyersanyagterületek estek ki a népgazdaság anyagellátásából. A Tanácskormány kezén levő szénmedencék 1918. évi termelése például az ország 1913. évi termelésének csak 27 százalékát tette ki. Vaskohászati termelés a megszállás miatt egyáltalán nem volt. Az anyaghiányon nem segíthetett az import sem. Kezdetben ugyan még nem zárta el az antant blokádja az országot, de a proletárhatalommal a tőkésországok nem akartak kereskedni.

A termelés csökkenésében nagymértékben közrejátszott, hogy a Tanácsköztársaság a háborúban, illetve a Károlyi-kormány idején dezorganizálódott *termelőapparátust* vett át. Mindezt tetézte a *tőkések* és

¹¹ A Forradalmi Kormányzótanács XCVII. sz. rendelete. (1919. május 19.)

¹² A Forradalmi Kormányzótanács XI. sz. rendelete.

¹³ A Forradalmi Kormányzótanács CXXXV. számú rendelete. (1919. július 10.)

¹⁴ A Szociális Termelés Népbiztosságának 12. Sz. N. számú rendelete.

¹⁵ A Forradalmi Kormányzótanács XII. számú rendelete.

¹⁶ Lásd a Népgazdasági Tanács 80. N. T. számú rendeletét.

kiszolgálóik szabotázstevékenysége, valamint az, hogy a proletárdiktatúra megvédésére a munkásosztály nagy része, elsősorban éppen a legöntudatosabb és legfegyelmezettebb része bevonult katonának. Szerepe volt nyilván a *munkafegyelem lazulásának* is, amely forradalmak idején átmenetileg természetes és érthető jelenség.

A munkafegyelem lazulását, a munkatermelékenység csökkenését segítette az *akkordbér eltörlése*, az órabérre való általános áttérés is. A kapitalizmus idején a munkásság állandó követelése volt az akkordmunka eltörlése, s e követelés teljesítése elől most nem lehetett elzárkózni. A kibocsátott rendelet a munkásokat három bérosztályba sorolta: tanulatlan, tanult és szakképzett munkásokra. A tanulatlan munkások fizetését nagymértékben emelték, míg a legjobban fizetett szakmunkások munkabéret csaknem változatlan maradt.¹⁷ Az ilyen bérezés a munkatermelékenység csökkenéséhez vezetett. Később ezért már több helyen kezdtek visszatérni a darabbérezésre.

Az üzemekben élénk agitáció indult meg a munkateljesítmény emelésére. „Magyarországon mindjárt a diktatúra első hónapjában láttuk a példáit annak — írja Kun Béla —, hogy alulról, az üzemekből, maguknak a munkásoknak a köréből indult ki a törekvés a munkafegyelem és munkaintenzitás emelésére. Emlékezzünk a budapesti vasesztergályosok példájára, akik minden ún. »felülről jövő iniciatíva« nélkül kimondották, hogy a munkafegyelem objektív biztosítékainak megteremtése céljából, a proletariátus heréinek megrendszabályozása végett az akkordrendszer újból bevezetik a gyárakban. Tették ezt azok a munkások, akik a burzsoá forradalom idején a legféltelenebbül harcoltak az időbérért. A csepeli gyár hengerüzemének példájára hivatkozunk, ahol a munkaintenzitás a diktatúra harmadik hónapjában 100%-kal növekedett. A diósgyőri nagy vasmű, a budapesti acélgyár csak kimagasló példái annak, hogy a munkafegyelem az előrehaladottabb munkásrétegek között a diktatúra alatt rövidesen emelkedésnek indult. Az egész faipar, amelyben a munkaintenzitás objektív feltételei: le nem rombolt gépek, megfelelő nyersanyag stb. megvoltak, a munkaintenzitás emelkedését mutatta. Bizonyára voltak elrettentő példái is a munkafegyelem és munkaintenzitás hanyatlásának. De a diktatúra vége felé már mindenütt — még a bányaiparban is — mutatkoztak a jelei annak, hogy az új munkafegyelem feltételei nemsokára meglesznek.”¹⁸ A proletárdiktatúra idején „átléptük a mélypontot a fegyelmezetlenségben és a csökkent munkateljesítményben”.¹⁹

A termelés, a munkatermelékenység csökkenése *nem* volt jellemző *minden* gyárra, minden üzemre. A Salgótarjáni Acélgyár termelése például az 1919. májusi kereken 323 tonnáról júniusban 524 tonnára emelkedett, annak ellenére, hogy a munkások 37 százaléka bevonult.²⁰ A Fegyvergyárban 1914-ben hatezer munkás naponta 800 fegyvert gyár-

¹⁷ Lásd: A Forradalmi Kormányzótanács LXIV. és LXXXIII. számú rendeleteit.

¹⁸ Kun Béla: I. m. II. kötet. 91–92. l.

¹⁹ Varga Jenő: I. m. Közgazdasági Szemle, 1955. 437. l.

²⁰ Emelkedést mutat a gyár termelése a Károlyi-kormány időszakához képest is: a Tanácsköztársaság idején a havi átlagtermelés — a nagyarányú bevonulás és a salgótarjáni harcok ellenére is — 175 tonnával volt magasabb. A rendelkezésre álló kevés adatból jellemző példa, hogy bizonyos termékekben a gyár termelése a háború előtti szintet is meghaladta. Így például 1913. április első hetében az acélöntvénytermelés 15,5, az öntecs 31,6, az eke 12,5, a lapát 10,8 a szerárú 15,5 tonna volt, míg 1919. április első hetében e termékekből 20,3, 43,1, 13,1, 13,5 és 22,6 tonna volt a termelés. [Lásd Párttörténeti Intézet Archivuma, A. XV/1. (1917) 2.]

tott, a Tanácsköztársaság alatt a bevonulások miatt felére csökkent munkálétszámmal naponta mégis 500 fegyvert készítettek.²¹

A Tanácskormány az ipari termelés fokozására nagy erőfeszítéseket tett. A nagy anyagihiányon az *üzemek összevonásával és műszaki kooperációval* próbáltak segíteni. Így például a MÁV István-telki villamos-telepe és a Phóbus újpesti telepei között létrejött kooperációval az évi szénmegtakarítást 400—500 vagonra becsülték. A budapesti rákospalotai vasút újpesti telepének a bevonása — aminek megvalósítását megkezdték — a kooperációs szénmegtakarítást évi 1200 vagonra emelte volna. Összevonták a budapesti és a környékbeli öntödéket. A malomiparban a Tanácsköztársaság alatt Budapestre szállított gabona őrlésére 3 malmot üzemeltettek, amelyek éjjel-nappal működtek. Jelentős összevonásokat eszközöltek a bőr- és cipőiparban, de egyéb területeken is.²²

Hasonló kezdeményezések történtek új nyersanyagok feltárására, új üzemek létesítésére. Így például a Dunántúlon több helyen is megkezdték a tőzegkitermelést. Csákváron sóbányát fedeztek fel, amelynek tanulmányozására geológusok utaztak le.²³ Győr és Pozsony között ötezer lóerős, a soroksári Duna-ágban húszezer lóerős vízmű előmunkálatait kezdték meg.²⁴

A nagybirtokrendszer megszüntetése és az agrárkérdés

A Forradalmi Kormányzótanács 1919. április 3-i rendeletének a kiadása rendkívül nagy jelentőségű esemény volt. E rendelet alapján szűnt meg hazánkban először a nagybirtokrendszer, s a föld a falusi szegénységhez került.

Az esemény történelmi jelentőségét nem homályosítják el a kisajátított földbirtokok további sorsára vonatkozó, súlyos politikai hibának bizonyult rendelkezések sem.

A rendelet szerint: „Magyarország földje a dolgozók társadalmáé. Aki nem dolgozik, annak tulajdonában föld nem maradhat. Minden *közép- és nagybirtok*, minden tartozékával, élő és holt felszerelésével, valamint mezőgazdasági ipari üzemeivel együtt minden megváltás nélkül a proletárállam tulajdonába megy át. A kis- és középbirtok a hozzátartozó házzal és melléképületekkel együtt továbbra is megmarad az eddigi magántulajdonban. Hogy mely birtoktestek minősítendőek kis- és középbirtoknak, azt a helyi viszonyok figyelembevételével mindenkor a Földművelésügyi Népbiztosság határozza meg.”²⁵

A rendelet nem határozta meg pontosan, hogy mi a kisajátítás határa. Az egyházi birtokok szocializálása a *100 magyar holdnál* (75 katasztrális hold) nagyobb birtokokra terjedt ki.²⁶ Hasonló értelmű intézkedést tartalmazott a Földművelésügyi Népbiztosság 39. FN számú rendelete is, amely ugyancsak a 100 magyar holdnál kisebb birtokok pénzügyi szükségletéről szól. A szocializálás így általában a 100 holdon felüli

²¹ Szántó Béla: A magyarországi proletariátus osztályharca és diktatúrája. Wien, 1920.

90. l.

²² Lásd Hevesi Gyula: I. m.

²³ Fehérvári könyv (a Közoktatási Népbiztosság kiadványa), 1919. 21. l.

²⁴ Vörös Újság, 1919. május 8.

²⁵ A Forradalmi Kormányzótanács XXXVIII. sz. rendelete.

²⁶ A Forradalmi Kormányzótanács XCV. számú rendelete.

birtokokat érintette, de a mezőgazdasági munkások sok esetben a 100 holdnál kisebb birtokokat is szocializáltak.

Ami a köztulajdonba vett földbirtokok további sorsát illeti, a rendelet kimondta, hogy „sem a köztulajdonba vett földbirtok, sem azoknak felszerelése egyesek vagy csoportok között nem oszthatók fel. A köztulajdonba vett földbirtokok *szövetkezeti kezelésre* a földet művelő mezőgazdasági proletárságnak adatnak át”.

A rendelet tehát nyíltan elutasította a földosztást. Ugyanazon az alapon állt, mint a Tanácsköztársaság kikiáltásakor kiadott „Mindenkire” című kiáltvány, amely szintén leszögezte, hogy a „földreformot nem törpebirtokok teremtő földosztással, hanem a szocialista termelőszövetkezetekkel hajtja végre”.²⁷

Az agrárkérdés ilyen megoldása azt mutatja, hogy a magyar kommunisták nem vették kellően figyelembe a lenini tanításokat, a Nagy Októberi Szocialista Forradalom tapasztalatait. Az 1918. decemberi munkástanácsi ülésen ismertetett agrárjavaslat — bár messze kiemelkedett a többi előadott javaslatok közül — egyebek között a következőket mondja: „A földkérdés lényege ma, amidőn a földosztás jelszava a SZDP taktikai hibája folytán s a magát radikálisnak nevező burzsoázia parasztfogó céljai szolgálatában a magántulajdon erősítése végett a köztudatba egyelőre kitörölhetetlenül belekerült, csupán az, hogy miként biztosíthatók a mezőgazdaság proletár és félig proletár elemei a proletariátus további forradalmának, s ami ezzel együttjár — a proletariátus diktatúrájának támogatására. Más oldalról a kérdés lényege abban csúcsosodik ki: miként biztosítható a városi proletariátus élelmiszerellátása a földkérdés megoldásának keretében.”²⁸

A KMP-nek ez az agrárjavaslata tehát helyesen veti fel a földkérdést abból a szempontból, hogy annak a proletárforradalom győzelmét és a városi lakosság élelmiszerrel való ellátását kell biztosítani. De a földkérdést politikailag csak az agrárproletariátus, illetve a mezőgazdaság félproletár elemei megnyerése szempontjából veti fel és nem törekszik a parasztság más rétegei támogatásának megnyerésére. Komoly hiba forrása továbbá, hogy a javaslat célul tűzi ki a mezőgazdasági munkásság és a „parasztok kispolgári rétegei” közötti osztályellentétek élesítését. De az ily módon helytelenül leszűkített kérdésre sem ad helyes választ, amennyiben figyelmen kívül hagyja, hogy a földosztásnak az agrárproletariátus megnyerése szempontjából is elsőrendű jelentősége van. Ellenkezőleg: a javaslat azt az álláspontot tükrözi, hogy a földosztás gátolja az agrárproletariátussal való szövetség megvalósítását. „Minden olyan megoldása a földkérdésnek” — olvashatjuk — „amely a magántulajdon tiszteletbentartásával, vagy éppen erősítésével történik, újabb gátakat állít a falusi és városi proletariátus természetes szövetségének létrejövele elé, s ezzel gyengíti a proletárforradalom erőit”.

Helytelen volt a válasz a felvetett kérdésre gazdasági szempontból, az ország ellátása szempontjából is. Erre vonatkozólag a javaslat hangsúlyozza, hogy a proletárforradalom erőinek gyengítése mellett „... minden ilyen megoldás...” (vagyis a földosztás) „... az adott gazdasági helyzetben arra is vezet, hogy a városi proletariátus élelmiszerellátását lehetet-

²⁷ Vörös Újság, 1919. márc. 22.

²⁸ Vörös Újság, 1918. dec. 18.

lenné teszi a városi és falusi lakosság ellentéteinek kiélesítésével". A KMP tehát akkor még nem látta, hogy az adott helyzetben a mezőgazdasági termelés emelése, az ország ellátása is a parasztság évszázados vágyának, törekvésének valóra váltásával, a földosztás útján lett volna leginkább biztosítható.

Nem az agrárkérdésben elfoglalt elvi álláspontból következett tehát a tervezetnek az a helyes javaslata, hogy a földműves szegénység kongresszusa döntse el: a föld felosztását akarja-e, vagy pedig a szövetkezeti gazdálkodást. Ez a javaslat abból fakadt, hogy a földosztás követelése olyan élesen vetődött fel, hogy előle elzárkózni nem lehetett.

A kommunistáknak a földkérdésben elfoglalt elvi álláspontja a későbbiek folyamán sem változott meg, sőt a szocializálás előrehaladásával a föld felosztásának alternatívája már el is maradt.

A KMP-nek a földkérdésben elfoglalt álláspontját befolyásolták az OK(b)P némely akkori vezetőjének hibás nézetei is, amelyekre hivatkoztak is. Ezenkívül az OK(b)P-nak az agrárkérdésben hozott határozatait is helytelenül értelmezték.²⁹

A forradalmi hullám erősödésével a szociáldemokrata párton belül az agrárkérdésben is a kommunistákkal azonos nézeteket valló baloldali szociáldemokrata vezetők álláspontja került előtérbe. Február végén és március elején már a kommunistákkal együtt a termelőszövetkezetek szervezését szorgalmazták.³⁰ Ez a politika az adott körülmények között bizonyos vidékeken — elsősorban Somogy megyében — egybeesett az agrárproletariátus meghatározott rétegének, a gazdasági cselédek jó részének a követelésével.

A KMP azonban hibát követett el azzal, hogy nem elemezte az ország különböző vidékeinek sajátos fejlődését és nem vette figyelembe azokat a proletárdiktatúra agrárpolitikájának vidékenként differenciált megvalósításánál. Ehelyett, helytelen elméleti alapból — „a nagyüzem fölényéből” — kiindulva olyan agrárpolitikát igyekezett országos méretekben megvalósítani, amely nem találkozott a dolgozó parasztság túlnyomó többségének kívánalmával. A különleges történelmi körülmények között, lényegében csak az ország egy-két megyéjében létrejött szövetkezetek látszottak ezt a politikát megerősíteni. A dolgozó parasztság nagy részének közvetlen érdeke a földek egyéni tulajdonba vétele volt. A kommunista párt viszont a megindult szövetkezeti fejlődésből azt a következtetést vonta le, hogy a parasztság döntő többsége helyesli agrárpolitikáját.

A KMP agrárpolitikájának tehát nem az volt a hibája, hogy a szövetkezetek létrehozását napirendre tűzte, hanem az, hogy kizárólag termelőszövetkezetekre alapozta. Ha a párt elemzi az ország különböző vidékeinek sajátos fejlődését, akkor világossá vált volna számára, hogy az agrárpolitika fő célja szükségszerűen a földosztás, s a szövetkezetek szervezése ebben a szakaszban országosan csak másodlagos lehet.

A szocializált birtokok túlnyomó részén termelőszövetkezeteket szerveztek. 1919. április 19-ig két és fél millió kh területen alakultak

²⁹ Lásd Hajdu Árpád: A földkérdés (Bp. 1919) című munkáját, valamint Hamburger Jenő referátumát „A Tanácsok Országos Gyűlésének naplója (1919. június 17.).”

³⁰ Lásd Szemere Vera: A munkás-paraszt szövetség egyes kérdései 1919-ben. Párttörténeti Közlemények 1959. 1. sz. 23. 1.

szövetkezetek.³¹ Legnagyobb méretű volt a termelőszövetkezetek szervezése Somogy és Fejér megyékben. Az előbbi helyen június 1-én 268 szövetkezet működött körülbelül 620 ezer kh földön³², míg Fejérben 246 szövetkezet 310 ezer kh-on.³³

Ezek a termelőszövetkezetek inkább csak nevükben voltak szövetkezetek, *valójában az állami gazdaságokhoz álltak közelebb*. Kifejezésre jut ez egyebek között az irányításban és vezetésben, amely szinte teljesen azonos volt az államosított ipari üzemekével. (Kinevezett termelési biztos működését ellenőrző földmunkástanács stb.)

A vezetés számára súlyos problémát jelentett, hogy a termelőbiztosok jelentős része korábban a földesúr intézői vagy egyenesen maguk a földbirtokosok voltak, ami ellen a Tanácsok Országos Gyűlésén a vidéki küldöttek határozottan felléptek.

Az állami gazdasághoz való hasonlatosság figyelhető meg a *bérezéssel* kapcsolatban is. Ezelőtt azonban említést kell tenni a szövetkezeti tagság jellegéről. A Közoktatásügyi Népbiztosság egyik kiadványa kétféle termelőszövetkezeti tagról beszél. Vannak „... olyanok, akik egész évre lekötötték magukat, és olyanok, akik rövidebb időre. Az első kategóriába tartozók kötelezettsége 365 munkanapra terjed ki (a kollektív szerződésben megállapított 6 napos szabadság levonásával); ilyenek a béresek, kocsisok, csordások stb. A második kategóriába tartozók köteletsége 120 munkanapra terjed ki; ezek többnyire törpebirtokosok, akik kapáló, szedő és más efféle munkát végeznek. Külön vannak még az aratók, akikkel a szövetkezet az előbbiektől független munkaszerződést köt”.³⁴

A szövetkezetek tehát bérért munkásokat (aratókat) alkalmazhattak. Ez is azt mutatja, hogy inkább állami gazdaságokról és nem valódi szövetkezetekről volt szó. De tulajdonképpen *munkabérért dolgoztak a szövetkezeti tagok is*. A szocializálási rendeletben a tagok jövedelemben való részesedésének *elvét* a végzett munka arányában határozták meg (ami egyértelmű volt a teljesített munkanapok arányában való részesedéssel). A valóságban azonban munkabért kaptak. A Földművelésügyi Népbiztosság például május elején intézkedett, hogy a megyei munkás-, katona- és földművestanácsok intézőbizottsága állapítsa meg „a megye területén alakult mezőgazdasági termelőszövetkezetek munkástagjainak megszabott (fix) pénzbeli és természetbeli járandóságát. A gabonajárandóság nem lehet több, mint amennyi házi szükségleteik fedezésére elegendő. Annak, aki így netán rövideiséget szenvedne, más természetbeni járandósággal vagy pénzzel kárpótlást lehet nyújtani”.³⁵ A kertész-szövetkezetekben dolgozókra nézve egy másik rendelet úgy intézkedett, hogy előleg gyanánt napibért kapjanak; ennek összegét a szövetkezet „év végi tiszta hozadékából reájuk eső részesedésből kell levonni”.³⁶

Ez utóbbi intézkedést az indokolta, hogy a szövetkezetben dolgozó mezőgazdasági munkások megélhetésének biztosításához szükség volt rendszeres fizetésjellegű előlegekre, hiszen ezek természetesen nem ren-

³¹ Vörös Újság, 1919. április 23.

³² Somogyi Munkás és Somogyi Vörös Újság, 1919. június 1.

³³ Székesfehérvár és Vidéke, 1919. április 19.

³⁴ Somogy megyei földműves termelőszövetkezetek. A Közoktatásügyi Népbiztosság kiadása, 1919.

³⁵ A Földművelésügyi Népbiztosság 40. F. N. számú rendelete.

³⁶ A Földművelésügyi Népbiztosság 45. F. N. számú rendelete.

delkeztek annyi terménnyel és pénzzel, hogy életfenntartásuk a jövedelemelosztásig biztosítva lett volna. A gabonajárandóság mennyiségének meghatározása a rendkívül nehéz közellátási viszonyokban leli magyarozatát. Az a járandóság, amit a termelészövetkezetek tagjai kaptak, nemcsak nevében volt munkabér, hanem ténylegesen is. Sok helyen a bér nem állt arányban az üzem termelési eredményével, a magas bér nem volt alkalmas arra, hogy a termelészövetkezet tagjait a többtermelésre ösztönözze.

A Tanácsköztársaság termelészövetkezetei — az elvben maradt jövedelemelosztási rendszeren, valamint azon kívül, hogy csak meghatározott munkanapot teljesítők lehettek tagjai — tehát lényegében azonosak voltak az állami gazdaságokkal.

A Tanácsköztársaság alatt a termelészövetkezeteknek működési alapszabályzatuk nem volt. A szükséges változtatásokra vonatkozólag néhány jó elképzelésről számot adhatunk. Így például a „Szociális Termelés” című folyóirat júniusi számában felveti, hogy a 14—16 éves munkásokat is fel kellett venni szövetkezeti tagokként, amire azért is szükség volna, „hogy a bérmunkát a szövetkezeti termelésből teljesen kiküszöböljük”.³⁷

Bizonyos fokú előrelépést figyelhetünk meg a szövetkezetek jövőjét illető felfogásban is. Hosszú ideig a szövetkezeteket csak ideiglenes átmeneti formának tekintették, júniusban viszont már az egyéni parasztok megnyerésének egyik fontos eszközét is látják benne és szembeszállnak a szövetkezetek államosításával. „A fejlődés dialektikus menete nem jelenti azt, hogy átugorhatunk egyes fejlődési fázisokat, csak azt jelenti, hogy okosan, marxista szemüvegen át ítélve meg az eseményeket, forradalmi energiával dolgozva megrövidíthetjük nagymértékben a fejlődés egyes etapjait.”³⁸

A probléma azzal kapcsolatban is felmerült, hogy a nagybirtokok szocializálását sokszor csak *formálisan* hajtották végre. Varga Jenő a Tanácsok Országos Gyűlésén megállapította, hogy: több mint hét millió katasztrális hold van szocializálva úgy, hogy magántulajdonban csak 6,3 millió maradt. A nagybirtok szocializálása tehát a meg nem szállt területen formailag befejezést is nyert. Sok helyen a régi tulajdonos mint megbízott most is benn ül a nagybirtokban, ott van a kastélyban, ugyanúgy él, mint eddig, ugyanolyan luxust fejt ki mint eddig, ugyanannyi paripája, hátaslova és cselédsége van, mint eddig.³⁹

Formális végrehajtásról nemcsak abban az értelemben beszélhetünk, hogy a nagybirtokos *mint megbízott* a birtokon maradt. Sok helyen, azon a címen, hogy a termelészövetkezetek létrehozása *a termelés érdekét veszélyezteti, a szocializálást csak jogilag hajtották végre*. Az ilyen közép- és nagybirtok ugyan jogilag állami tulajdonba került, de továbbra is a régi tulajdonos birtokában maradt.

A szocializálási rendelettel szinte egy időben megjelenő szigorúan bizalmas rendelet — amely tulajdonképpen az előbbi végrehajtási utasításának tekinthető — lehetővé teszi a szocializálás elhalasztását ott, ahol azt a termelés érdekei megkövetelik. *Ezekre a birtokokra vonatkozóan*

³⁷ Szociális Termelés, 1919. június 25. 33. l.

³⁸ Kun Béla: I. m. I. kötet. 357—358. l.

³⁹ Lásd e számunk 337. lapján.

ügy intézkedett a kormányzat, hogy utánuk földbérleti díjat kell fizetni.⁴⁰

A volt nagybirtokok egy kis részén állami gazdaságokat szerveztek, míg másik, szintén nem nagy százalékuk kispárcellák alakjában kiosztásra került. Ez utóbbira — a fenti bizalmas rendelet alapján — ott került sor, „ahol a munkafelesleggel rendelkezők kis része egyéni kisa-játítást akar, kivételesen, ha a termelés biztosítása és a földmunkások megnyugtatója másképpen nem lehetséges”, és akkor, ha megfelelő felszereléssel, vetőmaggal rendelkeznek. A mezőgazdasági munkás szántóföldje a kihalított darabbal együtt 5 magyar holdnál, rétje pedig 1 magyar holdnál több nem lehetett. Lehetőséget adott e rendelet még házhelyek juttatására is.

Ez az intézkedés elvi jelentőségű, mivel tükrözi, hogy a Tanácsköztársaság vezetői — a februári és március eleji parasztkövetelések alapján — nemcsak azt a következtetést vonták le, hogy a parasztság helyesli a termelészövetkezetek szervezését, hanem bizonyos mértékig azt is figyelembe vették, hogy a földmunkások egy része földosztást akar.

A hibát tehát az arányok megválasztásában követték el. A helyes következtetés levonásának a földosztás túlsúlyát kellett volna eredményeznie. A földmunkások földhözjuttatását megnyugtatójuk, más szóval a munkás-paraszt szövetség megnyerése szempontjából veti fel a fenti rendelet. Nem csökkenti ennek jelentőségét az sem, hogy a másik igen fontos ok, ami miatt lehetővé teszik a földosztást, a termelés biztosítása. E kérdésnek a felismerése jelentős előrelépést jelentett az 1918. decemberi Munkástanácsi ülésen előterjesztett állásponthez képest.

A földosztás kérdése a Kormányzótanács július 4-i ülésén is felmerült, amikor is Pogány József a közellátás tárgyalásakor a többi között a következőket mondja: „Ezenkívül is szükség volna arra, hogy a parasztság egy részét a proletárdiktatúrának megnyerjük! Helyesnek tartanám, ha 100 holdtól 50 holdig vagy 20 holdig terjedő földbirtokok elvételének tulajdonosaiktól és ezekből 10 holdig terjedő törpebirtokok alakíthatnának, ezzel minden faluban földmunkásokból és törpebirtokosokból álló testőrséget teremtenénk a proletárdiktatúra céljaira.”⁴¹ Nyisztor György viszont a földosztást nagyon veszélyesnek tartotta, mert ezzel esetleg felborítják a termelészövetkezeteket. „Inkább a gazdagparasztnak földjéből két holdas házhelyeket adjunk a szegényparasztnak.” E felszólalások alapján azzal bízzák meg a Népgazdasági Tanácsot, hogy sürgősen tegyen javaslatot a 100 holdas földtulajdon kérdésében. (Uo.)

A megvalósult földosztás meglehetősen szűk körű volt. (Somogy megyében például 14 827 kh szántót, 1792 kh rétet és legelőt⁴², Győr megyében 3768 kh⁴³-t osztottak ki.) A döntő azonban, hogy nem tulajdonul kapták, hanem csak bérletbe. E tény jelentősége, hogy az agrárkérdés gyakorlatában engedmények születtek. Ez arra enged következtetni, hogy — ha elegendő idő és tapasztalat áll a Tanácsköztársaság

⁴⁰ A magyar munkásmozgalom történetének válogatott dokumentumai, 6/A kötet. Kosuth Könyvkiadó, 1959. 143–145. l.

⁴¹ Párttörténeti Intézet Archivuma. A Kormányzótanács 1919. július 4-i ülésének jegyzőkönyve.

⁴² Somogyi Munkás, 1919. június 1.

⁴³ Testvériség, 1919. június 15.

vezetőinek a rendelkezésére — az agrárpolitika elvi koncepciójában bekövetkezhett volna a kívánatos változás.

A *magántulajdonban* maradt egyéni parasztgazdaságokat a szövetkezeti gazdaságokba kívánták tömöríteni. Elvi jelentőségű, hogy nagy súlyt helyeztek a parasztság meggyőzésére, az önkéntesség elvének betartására. A társasgazdálkodás megkedveltetését célozta az egyszerűbb szövetkezeti formák (tejszövetkezetek, háziipari, beszerzési és értékesítési szövetkezetek) támogatása.⁴⁴ A júniusi országos pártgyűlés által elfogadott program leszögezi, hogy a „földművelésben a párt feladata a föld társadalmi megművelésének előmozdítása, a szövetkezeti nagyüzemi termelésnek minél szélesebb körben való megvalósítása. E célból a párt a kisbirtokosoknak szövetkezeti alapon való tömörítésére törekszik és a kisgazdák körében értékesítő — nyersanyagbeszerző — stb. szövetkezeteket létesít”.⁴⁵ Találkozunk a Tanácsköztársaság alatt a termelőszövetkezetek állami támogatásának gondolatával is⁴⁶. A szövetkezeti gazdálkodás terjedését igyekeztek előmozdítani a *tagosításon* keresztül is. A kisbirtokos parasztság szövetkezeti szervezkedésének terjedése⁴⁷ mutatta a szövetkezeti politika jelentős eredményeit.

Közellátás és kereskedelem

A Tanácsköztársaság élelmezési politikáját az *egész terményfelesleg kötelező beszolgáltatására* vonatkozó hadikommunista jellegű intézkedés jellemzi. Ez a rendelet 1919. április 26-án jelent meg, tehát az intervenció megindulása után 10 nappal.⁴⁸ Zár alá vették a babot, a borsót, a lencsét, a mézet⁴⁹, de a gabonaneműek 1919. évi termésének zár alá vételét is elrendelték.⁵⁰ 1919. júliusában fejadagokat állapítottak meg: a mezőgazdaságban dolgozóknál a 15 éven felüliek részére havi 20 kg kenyérgabonát, a 15 éven aluliak részére pedig havi 16 kg-ot. Az ország többi lakosainak fejadagját napi 240 gramm lisztben szabták meg. A bányászok, valamint az ipari és közlekedési munkások ezenfelül *pótadagot* kaptak.⁵¹ Különösen a húsellátásban merültek fel komoly nehézségek, így 1919 májusában rendeletet hoztak a nélkülözhető szarvasmarha-állomány 5 százalékának igénybevételéről.⁵²

A közellátás eredményes megoldását több tényező gátolta. A parasztságot a fenti intézkedésekkel sem sikerült teljes mértékben bevonni a városi lakosság élelmiszterrel való ellátásába. Ebben is kifejezésre jutott, hogy az agrárkérdés helytelen megoldása következtében nem sikerült a széles paraszti rétegeket szilárd szövetségesként megnyerni. Amikor például a proletárdiktatúra a parasztság érdekében eltörölte a földadót, az ellenforradalmi erők olyan nézeteket terjesztettek, hogy a föld tulajdonképpen nem az övék és ezért nem is kell utána adót fizetni.

Nehézséget okozott ebből a szempontból a pénz elértéktelenedése

⁴⁴ Lásd Szociális Termelés 1919. június 4., 5., 8. (Fassing Antal és Hortobágyi László cikkeit), továbbá a Tanácsok Országos Gyűlésének naplója, 150. l.

⁴⁵ Magyarországi Szocialista Párt programtervezete. Bp. 1919. 4. l.

⁴⁶ Hajdu Árpád: A földkérdés. Bp. 1919. 21. l.

⁴⁷ Vörös Újság, 1919. április 2., 20. és május 4.

⁴⁸ A Forradalmi Kormányzótanács LXXXIX. számú rendelete.

⁴⁹ A Közellátási Népbiztosság 16. K. N. számú rendelete.

⁵⁰ Az élelmezési diktatúra 2. sz. parancsa.

⁵¹ A Nép gazdasági Tanács 95. N. T. számú rendelete.

⁵² A Nép gazdasági Tanács 5. N. T. számú rendelete.

is. Az *infláció* már a háború alatt megindult, a Károlyi-kormány alatt pedig tovább mélyült. A Tanácsköztársaság kikiáltásakor kétféle pénz volt forgalomban: a „kékpénz” és a „fehérpénz”; mindkettőt az Osztrák-Magyar Bank bocsátotta ki. A pénz további elértéktelenedése miatt a proletárdiktatúra kísérletet tett *önálló pénzjegy* megteremtésére. A Forradalmi Kormányzótanács június 5-én hozott rendelete „az Osztrák-Magyar Bank által kibocsátott bankjegyeket — kéket és fehéret egyaránt — megfosztotta a törvényes fizetési eszköz jellegétől; a nagy összegekre szóló kék bankjegyeket azonnali hatállyal, a fehér és a kisebb kék bankjegyeket rövid határidőre”⁵³. Ezzel egyidőben a Postatakarék-pénztár 5, 10 és 20 koronás pénzt bocsátott ki, majd később a Tanácskormány 1, 2, 25 és 200 koronás pénzjegyeket hozott forgalomba. A régi bankjegyeket — kéket és fehéret egyaránt — új pénzre kellett volna beváltani. A lakosság nagy része azonban a kékpénzt nem váltotta be, hanem megtartotta magánál. Így kétféle pénz volt forgalomban. Az állami vállalatok fizetési eszköze a Tanácsköztársaság által kibocsátott pénz volt; ilyen pénzben kapták a fizetésüket a munkások és az alkalmazottak. A parasztok azonban csak „kékpénzért” voltak hajlandók árut adni.

Ilyen körülmények között a Tanácskormány a *közvetlen termékcsere* megszervezésével próbálkozott. Mozgóvonatokat állítottak be, amelyek iparcikkekkel vittek falura és ezeket élelmiszerekre cserélték be. Ezek az intézkedések azonban nem tudták megoldani, hogy a falusi lakosság élelmiszer-feleslegét az állam által irányított termékserébe rendszeresen bekapcsolják.

Hasonló nehézségek merültek fel az élelmiszerek városi elosztásában. Az elosztást a *fogyasztási szövetkezeteken keresztül* akarták megvalósítani. A fogyasztási szövetkezetek hálózata azonban Magyarországon még nagyon fejletlen volt; mindössze Budapesten épült ki, körülbelül 200 elosztó helyel.

Akadályozták a központi árelosztást a háborúban alakult ügynevezett *beszerzőcsoportok* is, amelyek működésüket tovább folytatták. Egy-egy gyár, minisztérium vagy intézmény alkalmazottai beszerzőcsoportokba tömörültek, fogyasztási javaknak vidéken történő felvásárlására. Ez erősen nehezítette az állami területi elosztás megvalósítását, már csak azért is, mert az állami szervek csupán a megállapított árakon vásárolhatták fel az élelmiszereket, amíg a beszerzőcsoportok ennél többet fizettek. Sokan több beszerzőcsoportnak is tagjai voltak, vagy ha egy családból többen dolgoztak, akkor a család tagjai a különböző munkahelyeken mint családfők szerepeltek s így egyes családok többszörös adaghoz jutottak. „Ezek az előnyök a legélesebb ellenállásra készítették a tisztviselők és a nagyipari munkások körét a területi elosztási rendszer bevezetésével szemben, minthogy ennek előfeltétele természetesen a beszerzőcsoportok feloszlása lett volna.”⁵⁴ 1919. július végén a Forradalmi Kormányzótanács elrendelte ugyan a beszerzőcsoportok pénzügyi ellenőrzését⁵⁵, a rendeletet azonban már nem tudták végrehajtani, mivel pár nappal később bekövetkezett a proletárdiktatúra bukása.

⁵³ A Forradalmi Kormányzótanács CXI. számú rendelete.

⁵⁴ Varga Jenő: i. m. 141. l.

⁵⁵ A Forradalmi Kormányzótanács CXXXII. számú rendelete.

Nem tudták megakadályozni a batyuzást sem, ami ugyancsak nehezítette a parasztek élelmiszer-feleslegeinek állami begyűjtését és a városi lakosság tervszerű ellátását. Rendeletileg ugyan betiltották a batyuzást, de mivel egy sor élelmiszerből — zsír, baromfi, tojás, főzelékfélék stb. — az állam nem tudta biztosítani az ellátást, a rendelet keresztülvihetetlennek bizonyult: a városi lakosoknak az a része, amelyik nem tartozott beszerzőcsoportokba, továbbra is a batyuzással igyekezett ellátni magát. A batyuzás betiltására szóló rendeletet keresztelte Böhm Vilmosnak, a Vörös Hadsereg főparancsnokának az az intézkedése is, amely szerint minden frontról hazatérő katona 25 kg élelmiszert vihetett magával. Ettől kezdve minden batyuzó egyenruhában utazott — írja Varga Jenő.⁵⁶

A belső és külső ellenség aknamunkája vagy nyílt támadása is fokozta a közellátás nehézségeit. Ehhez járultak a *külkereskedelmi* problémák. A Magyar Tanácsköztársaságnak külkereskedelme szinte alig volt. „Kezdetben az országot még nem zárta el az antant szigorú blokádja. De a külföldre irányuló áruforgalomban mégis óriási nehézségek mutatkoztak, mert a külföldi tőkésék a Külkereskedelmi Hivatalt, a proletárállam szervét nem akarták megbízható üzleti partnerként elismerni és nagy akadályokat gördítettek az árueladás és vásárlás elé. Így azután kénytelenek voltunk külföldön jól ismert vállalatok cégére alatt folytatni a külkereskedelmet. Több kisajátított üzemet külföldi vállalat alapított, és így az anyavállalattól olyan árukat kaphattunk, amelyeket a proletárállam, mint olyan nem szerezhett be, a külföldi tőke ugyanis átmeneti ideiglenes valaminek tekintette a proletárdiktatúrát.”⁵⁷ Később az antant szigorú blokáddal zárta el az országot külföldtől és ekkor már nem maradt más hátra, mint a csempészet, főleg Ausztria felől.⁵⁸

A városi lakosság élelmiszerral való ellátásának fő bázisai természetesen a *termelőszövetkezetek* voltak. A Fejér megyei szövetkezetből azonnal megindult „körülbelül két tehervonatnyi élelem Budapestre”.⁵⁹ Amikor a Somogy megyei termelőszövetkezet megalakult és „szervezete kiépült, kiadta a jelszót a vezetőség, hogy a főváros éhezik. Erre saját maguk vetették ki magukra a földművesproletárok a fejenkénti 4 kg lisztadagot és néhány nap múlva vonatok indultak Budapestre liszttel rakodva, 40 és 60 kocsiból álló vonatok és naponta százával a marha, a sertés és ezrével a birka. És most kérnek tojásszállításra vonatokat. Nincs annyi szén, amennyi tojás” — írta Móricz Zsigmond.⁶⁰

Nagyarányú termelési és szervezési munkát indított meg a Földművelésügyi és a Közellátási Népbiztosság a főváros élelmezésének biztosítására. A lóversenyeret és még egy pár állami kezelésben levő területet a főváros közelében zöldségtermelésre rendezett be a Népbiztosság kertészeti osztálya.⁶¹ Ercsi község határában 2500 holdas kertésztelep létesítését határozták el.⁶² Nagy erőfeszítéseket tettek a tejjel való ellátásra is. A vasúti vonalak mentén a gazdaságokban tehenészeteket rendeztek be. Motoros vonatokat állítottak be, amelyek végig-

⁵⁶ Varga Jenő: i. m. 144. 1.

⁵⁷ Varga Jenő: i. m. 140. 1.

⁵⁸ Párttörténeti Intézet Archívuma, A. IV/18/32. és A. II/18/49.

⁵⁹ Fehérvári könyv. A Közoktatásügyi Népbiztosság kiadása, 1919. 23. 1.

⁶⁰ Pesti Hírlap, 1919. április 17.

⁶¹ A bolsevizmus Magyarországon. 319. 1.

⁶² Vörös Újság, 1919. július 5.

járták az összes gazdasági vasútvonalakat, és összeszedték a tehenészetek és községek tejfeleslegét.⁶³

E hatalmas szervező munkának rövid idő alatt látszottak az eredményei. 1919 januárjában a Budapest rendelkezésére álló tejmennyiség naponta körülbelül 35 ezer liter volt, ez május elején 60—70 ezer literre, majd 80 ezerre emelkedett. Október 31-től március 21-ig lisztből csaknem hétezer vagont, március 22-től június 1-ig 2410 vagont; hizott sertésből 18 ezer 900, illetve 18 ezer darabot, sovány sertésből 20 ezer, illetve 36 ezer darabot, zsírból és szalonnából 1300, illetve 3 ezer q-t stb.⁶⁴ szállítottak.

Az adatokkal érzékeltetni kívántuk, hogy a Tanácsköztársaság ideje alatt a közellátás nagy nehézségei ellenére fontos eredmények és sokat ígérő kezdetek mutatkoztak.

Népjóléti intézkedések

A Tanácsköztársaság rövid fennállása alatt sokat tett a dolgozók, elsősorban a munkásosztály helyzetének javításáért, a létminimum biztosításáért.

A munkakényszerről és a munkához való jogról szóló rendelet kimondja: „Mint hogy a proletárállam megkezdi a magántulajdon megszüntetését azzal, hogy a kisipar kereteit meghaladó üzemeket és lakóházakat köztulajdonba veszi, a proletárállamban csak annak van joga élni, aki dolgozik, vagy testi, vagy szellemi munkát végez a társadalom fenntartására. A Tanácsköztársaság elrendeli az általános munkakényszert, ezzel szemben megállapítja a munkára való jogot. Az állam köteles eltartani mindazokat, akik munkaképtelenek, valamint azokat, akik dolgozni akarnak, ha az állam nem tud nekik munkát juttatni.”⁶⁵

A Tanácsköztársaság a munkásság évtizedes vágyát valósította meg, amikor kimondta a munkához való jogot, a munkaképtelenek állami ellátását és a munkanélküliek állami támogatását. A munkához való jogot a Tanácsköztársaság *alkotmánya* is rögzítette.

A Tanácsköztársaság első időszakában a munkanélküliek állami ellátásának nagyon fontos gyakorlati jelentősége volt, mivel a munkanélküliséget nem lehetett azonnal felszámolni. A munkaképtelenek állami eltartását biztosítva, intézkedtek arról is, hogy a dolgozni nem akaró, de munkabíró deklasszált elemek ne élhessenek vissza ezzel a rendelettel. Éppen ezért kimondták, hogy „a 18—45 éves férfiak csak akkor kaphatnak munkanélküli segílyt, ha igazolják, hogy a lajstromozó bizottság őket alkalmatlannak találta”.⁶⁶

A munkásság régi követelése teljesült a *8-órás munkanap* és a *fizetett szabadság* bevezetésével is. A heti munkaidőt 48 órában állapították meg. Ennél hosszabb munkaidőt csak rendkívüli esetekben lehetett teljesíteni. Ebben az esetben az első két órára 50 százalék, a további órákra 100 százalék pótlék fizetendő. A szabadban dolgozók az időjárás folytán veszített rendes munkaidejükre is fizetendők. Külön intézkedést

⁶³ Vörös Újság, 1919. május 4., május 10.

⁶⁴ A Tanácsok Országos Gyűlésének naplója. 1919. 163. és 178. l.

⁶⁵ A Forradalmi Kormányzótanács XI. számú rendelete.

⁶⁶ A Népgazdasági Tanács 27. N. T. számú rendelete.

bocsátottak ki a bányászokra, figyelembe véve a bányamunka speciális nehézségeit.

Jelentős erőfeszítéseket tett a Tanácskormány a munkásság helyzetének javítására egyéb vonatkozásokban is. A dolgozók *munkabére* (nominálbére) a diktatúra idején 25 százalékkal emelkedett. A Tanácskormány az élelmezés területén osztályárakat és osztályfejadagot alkalmazott, vagyis a munkásság több élelmiszert kapott és a megszabott állami árnál alacsonyabban vásárolhatott. Március végén életbelépett a *munkások betegségi és baleseti biztosításáról* szóló rendelete, amely kiterjedt minden munkásra, beleértve a földmunkásokat is. Rendkívül jelentősek a proletárdiktatúra népjóléti intézkedései: a gyermekekről való gondoskodás, a labbérek 20 százalékos csökkentése, a munkások részére történő lakáskiutalások stb. Nagyszabású tervek készültek a lakásépítkezésekre vonatkozóan is.

A fogyasztási javakkal való ellátás jelentős mértékű fokozását a Tanácsköztársaság fennállásának rövid ideje alatt, az intervenció súlyos körülményei között nem valósíthatta meg. Az ipari munkásosztály azonban a legszükségesebb élelmiszer- és iparcikkkel el volt látva, s életszínvonala lényegesen magasabb volt, mint akár a proletárdiktatúrát közvetlenül megelőző, akár a proletárdiktatúrát követő időszakban.

A *mezőgazdasági munkásság* életszínvonala, amely a kapitalizmus idején a legrosszabb volt, most a proletárdiktatúra alatt jelentősen emelkedett. Pénzfizetéseinek számottevő növekedésénél fontosabb az, hogy természetbeli juttatásai nagymértékben gyarapodtak.

Nem hagyható figyelmen kívül az a *döntő politikai változás*, amelyet a proletárdiktatúra hozott: az, hogy az *ipari és a mezőgazdasági munkások maguk intézhették sorsuk irányítását*, részt véve a proletárállam törvényhozó és végrehajtó hatalmában.

A munkásosztály és a szegényparasztság vezető szerepe a gazdasági élet területén a különféle gazdasági szervezetben való részvétel útján is megvalósult. Így például a Népgazdasági Tanács választmányának a szakszervezetek vezetői, a helyi gazdasági tanácsok képviselői, a fogyasztási szövetkezetek, a mezőgazdasági szövetkezetek, az anyaghivatalok képviselői stb. voltak a tagjai. A Mezőgazdasági Tanácsban földmunkások, mezőgazdasággal összefüggő ipari szakszervezetek, mezőgazdasági termelőszövetkezetek, fogyasztási szövetkezetek és a mezőgazdasági szakszervezetek küldöttei foglaltak helyet. A Technikai Tanácsban a műszaki szakembereken kívül a szakszervezetek küldöttei révén a munkásosztály is képviselve volt. A munkásosztály és a dolgozó parasztság szerepe a gazdasági élet irányításában a központi szerveken kívül természetesen érvényesült a kerületi gazdasági tanácsokban, a helyi (járási stb.) tanácsokban is.

A Tanácsköztársaság gazdaságpolitikájának eredményei, a dolgozók helyzetének javítására tett intézkedései, ösztönzőül szolgáltak az ellenforradalmi rendszer sötét éveiben és a kizsákmányolási rendszer megdöntéséért, az új proletárdiktatúra megteremtéséért vívott harchoz.

HONT JÁNOS:

A mezőgazdaság termelési szerkezetének főbb változásai

A hosszú távú tervezés előkészítéseként a Mezőgazdasági és Élelmiszeripari Távlati Fejlesztési Bizottság az élelmiszer-gazdaság utóbbi 15—20 éves fejlődésének főbb tendenciái mellett* behatóan vizsgálta az élelmiszer-gazdaságon belül, a mezőgazdasági és élelmiszeripari termelés szerkezetében bekövetkezett változásokat is. Cikkem — a bizottsági munka keretében készült tanulmányok, lefolytatott viták alapján — elsősorban a mezőgazdasági termelés fejlődésének belső tendenciáiból levonható néhány főbb következtetést foglalja össze.

Az élelmiszer-gazdaságban — különösen a háború előttihez képest — két jellemző arányeltolódás figyelhető meg: az élelmiszer-gazdaság termelésén belül nő az élelmiszeripari és csökken a mezőgazdasági termelés részaránya. 1959-es változatlan árakon számolva az utóbbi részaránya 1938-ban még 78⁰/₀, 1960-ban 60⁰/₀, 1966-ban már csak 54⁰/₀ volt. E folyamat összhangban van a társadalmi igények változásával, az életszínvonal növekedésével, a lakosság átrétegződésével. A fejlődés minden gazdaságilag fejlett vagy fejlődő országban hasonló irányban halad. A mezőgazdasági termelés két főágazata, a növénytermelés és az állattenyésztés közötti arány lassú ütemben, de folyamatosan az állattenyésztés javára változik. Az állattenyésztés a mezőgazdaság bruttó termelésében 1938-ban 37, 1949—51. évek átlagában 38, 1954—56. évek átlagában 40, 1959—61. évek átlagában 41, 1965—67. évek átlagában pedig 42⁰/₀-kal részesedett.** Ezt a tendenciát is egészségesnek ítélnéljük, hiszen követi a fogyasztói igényeket és a külkereskedelmi lehetőségeket. A gazdaságilag fejlett országok többségében is azonos irányú, de gyorsabb ütemű az arányeltolódás.

A növénytermesztés fejlődésének jellemző vonásai

Az élelmiszer-termelés alapja a növénytermelés, ami szorosan kapcsolódik a mezőgazdasági művelésbe vont terület nagyságához. Hazánkban — az európai fejlett államokhoz hasonlóan — a mezőgazdasági terület egyre csökken. Az elmúlt 30 év alatt mintegy 1,1 millió katasztrofális holddal (9⁰/₀-kal) lett kevesebb. A mezőgazdaság területvesztéséből 580 000 kh az erdőterületet növelte, elsősorban olyan domborzati

* „A mezőgazdaság és az élelmiszeripar fejlődésének főbb tendenciái” című cikkem a Közgazdasági Szemle 1969. évi 2. számában jelent meg.

** A Központi Statisztikai Hivatal 1959-es változatlan áron mért adatai.

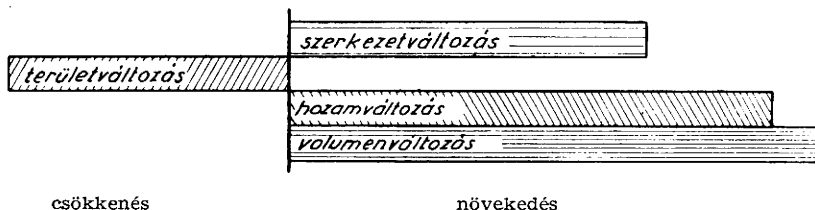
adottságú, vagy gyenge minőségű talajokon, amelyek művelésre nem, vagy csak gazdaságtalanul használhatók. Erre mutat az is, hogy az erdők átlagos kataszteri tiszta jövedelme nem változott: 2,42 aranykorona volt, ma 2,43 aranykorona. Az erdőterület növekedése nem ment a mezőgazdasági termelés rovására, a népgazdaság szempontjából is kedvező a változás.

Más a helyzet a mezőgazdasági művelésből kikerült további 510 000 katasztrális holddal. Az iparosodás, a városiasodás és a közlekedés fejlődése mindenütt mezőgazdasági területek igénybevételével jár. A földterülettel való takarékosabb gazdálkodással azonban e célokat kisebb áldozattal is elérhettük volna. A felhasználók nem voltak érdekeltek abban, hogy a leggazdaságosabb megoldást keressék. Az 1968. január elsején bevezetett új szabályok (telekigénybevételi díj, telekhasználati járulékok előírása) hozhatnak javulást e téren. A mezőgazdasági területek további — habár az eddiginél lassúbb ütemű — csökkenése azonban tartós tendencia.

A terméshozamok növekedése és a növénytermelés szerkezeti átalakulása pótolta a területcsökkenés hatását, sőt azon felül az 1934—38. évek átlaga és az 1966-os év között 15,8%-os termelésiérték-növekményt adott. A Központi Statisztikai Hivatal számításai szerint ehhez a több-lethez a területcsökkenés miatti 8,3%-os visszaeséssel szemben a hozamnövekedés 14,2%-kal, a szerkezetváltozás pedig 9,9%-kal járult hozzá.

1. sz. ábra

A növénytermelés bruttó termelési értéke növekedésének tényezői



A növénytermelés mindenekelőtt a jelentős szerkezeti átalakulás révén vált belterjesebbé. Kereken 400 000 katasztrális holddal nőtt a kert, a gyümölcsös és a szőlő együttes területe, 960 000 katasztrális holddal lett kisebb a szántóföld, 560 000 katasztrális holddal a rétek és legelők területe. Ennek megfelelően a növénytermelés bruttó termelési értékében — 1938 és 1966 között — a szántóföldi termelés részaránya 83-ról 75%-ra, a réte és legelőé 5-ről 3%-ra csökkent, a gyümölcsösé 2-ről 8%-ra, a szőlőé 7-ről 10%-ra, a kerté 3-ról 4%-ra nőtt.

Belterjesebbé vált a szántóföldi növénytermelés vetésszerkezete is. A bruttó termelési értékben — 1938 és 1966 között — a kenyérgabona részesedése 26-ról 18%-ra esett vissza, míg a kukoricáé 17-ről 24%-ra, a szántóföldi zöldségé 3-ról 7%-ra, a cukorrépáé 2-ről 6%-ra nőtt.*

A művelési ágak arányának és vetésszerkezetének az átalakulása is összhangban van a fogyasztói igények változásával. Elősegítette a talaj javuló tápanyagellátásával és a műszaki fejlesztéssel megnyílt hozam-

* A Központi Statisztikai Hivatal 1959. évi változatlan áron számított adatai.

növelési lehetőségek jobb kihasználását. A kisebb mezőgazdasági terület belterjesebb művelését kikényszerítette a mezőgazdasági munkaerő foglalkoztatása és a mezőgazdasági üzemek jövedelmének növelése iránti igény is. E változások tehát mind a népgazdaság, mind a mezőgazdasági üzemek számára kedvezőek.

A II. ötéves terv időszakában nagyarányú szőlő- és gyümölcssteleptés folyt. Az ültetvények mintegy 80%-a a szántóföldi művelésre, főleg takarmánytermelésre kevésbé alkalmas területekre, elsősorban a homoktalajokra települt, kétharmad részben a Duna—Tisza közére és Szabolcs megyébe. Ezekben a talajokon a szántóföldi növénytermelés hozamának a növelése lényegesen nagyobb fajlagos ráfordításokat kívánna, mint a jó szántóterületeken. Ezekben a körzetekben egyúttal nagy az agrárnépsűrűség, alacsony az iparosodottság. Más módon még megközelítően sem érhattük volna el azt a hozamtöbbletet és foglalkoztatottsági színvonalat, amelyet a szőlő-, illetve gyümölcsstermesztés — e területeken amúgy is hagyományokkal bíró — kiterjesztése biztosított.

A kertészeti ágazatok nagy részében katasztrális holdanként, mind hazai termelői árakon, mind világpiaci árakon értékelve, többszörös hozam érhető el és több munkaerő hasznosítható, mint például a gabona-termelésben.

1. sz. táblázat

Néhány mezőgazdasági termés 1 kh termőterületre jutó devizahozam szerinti sorrendje

Megnevezés	A katasztrális holdankénti		
	élőmunka-igény, munkanap	termelési érték, Ft	devizahozam, dollár
Rozs	3	1 800	38
Búza	3	4 000	70
Vöröshagyma	61	11 000	230
Málna	120	15 000	300
Alma	67	24 000	330
Zöldpaprika	110	24 500	440

Az Országos Tervhivatalban 1965. évi adatok alapján készült számítás.

A kertészeti kultúrák arányának növelése tehát helyes irányzatnak bizonyult. Mindamellettt jórészt a telepítések rendkívül erőltetett üteme, valamint a felkészülés és a végrehajtás ebből származó számos fogyatékosága nehézségeket, veszteségeket okozott és okoz ma is. Az új telepítésű gyümölcsösök és szőlők faj- és fajtaösszetétele nem felel meg teljes egészében a felhasználói (fogyasztói, külkereskedelmi) igényeknek. A termőrefordulás ütemétől erősen elmaradt a járulékos, kapcsolódó beruházások létesítése.

A növénytermelés fejlődését a helyes irányú szerkezeti változások mellett a terméshozamok színvonala jelzi. Ezzel — a kétségtelen fejlődés ellenére — sem lehetünk elégedettek. Ha 13 európai ország* — köztük Magyarország — termésátlagainak növekedését összevetjük, megállapítható, hogy az országok sorrendjében elfoglalt helyünk még azoknál

* A vizsgált országok: Ausztria, Bulgária, Csehszlovákia, Franciaország, Hollandia, Jugoszlávia, Lengyelország, NDK, NSZK, Olaszország, Románia, USA, Magyarország, 1934—38. és 1965. évi adatok.

a növényeknél sem javult, amelyek hozama a leggyorsabban nőtt. Csak a cukorrépánál tudtuk a háború előtti „helyezésünket” javítani. A termésátlag nagysága alapján képzett sorrendben a cukorrépánál 2. helyen (a 10. helyről a 8. helyre) jutottunk előbbre, búzánál megtartottuk a 9. helyünket, kukoricánál a 6.-ról a 7. helyre csúsztunk vissza.

Az egyes növények átlagtermésének változása nagyon egyenlőtlen. A legnagyobb növekményt a búzánál értük el; a termésátlag az 1963—67. évek átlagában az 1934—38. évekének 161⁰/₀-a volt. Megközelíti ezt az árpa (149⁰/₀) és a kukorica (147⁰/₀) termésátlagának növekedése. Az élmezőnyhöz tartozik a cukorrépa is (145⁰/₀). A rostkender termésátlaga 129⁰/₀-ra, a burgonyáé 123⁰/₀-ra nőtt és ezzel közepes helyet foglal el. A napraforgónál (104⁰/₀), a vörösherenél (103⁰/₀) és a rosznál (100⁰/₀) számottevő eredményről nem beszélhetünk. A zab (94⁰/₀), a dohány (82⁰/₀), a lucerna (82⁰/₀) és a csalamádé, illetve silókukorica (71⁰/₀) termésátlaga pedig csökkent.*

A szálás és tömegtakarmányok, valamint a rétek és legelők átlagtermése általában kisebb a háború előttinél. Ennek egyik fő oka a tömegtakarmányt fogyasztó állatok tartásának nem kielégítő jövedelmezősége. A műtrágyahasználat és a termelési technika ugyanis — külföldön is, nálunk is — azokban a növénytermelési ágakban fejlődött előbb, amelyek jövedelmezőbbek, ahol gyorsabb a befektetések megtérülése, továbbá ahol azt az új, termőképesebb fajták, illetve hibridek megjelenése is ösztönözte. Fazekas Béla „Mezőgazdaságunk a felszabadulás után” című könyvében közölt reprezentatív adatok szerint 1964-ben a termelőszövetkezeti gazdaságok átlagosan 1 kh cukorrépára 77 kg, 1 kh búzára 53, 1 kh legelőre 7,9, 1 kh rétre 4,7 kg műtrágyát szórtak ki (hatóanyagban számítva). A szántóföldi tömegtakarmányok, rétek, legelők hozamának csökkenése főleg a szarvasmarha-tenyésztés viszonylag alacsony jövedelmezőségével, beruházási igényességével, a befektetések lassú megtérülésével függ össze.

Előretekintve: a növénytermelés növekedésének forrása elsősorban a magasabb átlagtermés lehet. A növénytermelés, és ezen belül a szántóföldi növénytermelés, főbb szerkezeti arányaiban ugyanis egyelőre további számottevő változás országos méretekben alig várható. Az üzemi és az üzemen belüli szakosodás természetesen tovább folyik.

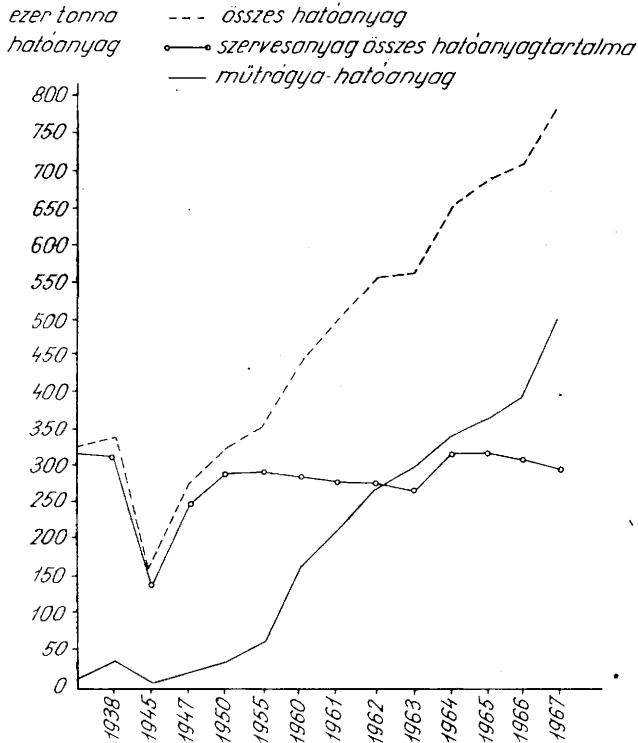
A fő figyelmet előreláthatóan hosszú ideig a végrehajtott szerkezeti változások „megemésztésére” kell fordítani: a termelés, a betakarítás, a manipulálás, a tárolás és a feldolgozás, valamint a forgalmazás összhangjának megteremtésére az élelmiszer-gazdaság teljes vertikumában. Emellett meg kell oldani a rövid idő alatt eltelepített nagyüzemi szőlők és gyümölcsösök faj- és fajtaösszetételének fokozatos javítását, az elöregedő, illetve vegyes telepítésű üzemi, valamint háztáji szőlők és gyümölcsösök rekonstrukcióját a terület növelése nélkül, sőt feltehetően annak bizonyos csökkenése mellett.

Az átlagtermések növelése számos tényező összehangolt fejlesztésétől függ. Ezek közül első helyen a talaj tápanyagellátása áll, amelynek javulását ma már szinte kizárólag a műtrágyahasználat növelése teszi lehetővé. Ezt szemlélteti a 2. sz. ábra.

* Forrás: A növénytermesztés fejlődéséről a Mezőgazdasági és Élelmezésügyi Minisztériumban készült tanulmány. (1968)

2. sz. ábra

A talaj tápanyagellátása



A Mezőgazdasági és Élelmezésügyi Minisztérium számításai.

A hazai műtrágya-felhasználás növekedésének üteme — a nagyon alacsony induló szint miatt — jelentősnek tűnik. A növekedés jelenlegi üteme mellett, nemzetközileg mért viszonylagos elmaradottságunk mégis nő.

A hazai műtrágya-felhasználás hatékonysága jó, a viszonylag alacsony műtrágyahasználat miatt ma még jobb a nemzetközi átlagnál. A műtrágyahasználat növekedésével a hatékonyság előreláthatóan egyre közelebb kerül a nemzetközi átlaghoz.*

Bár a műtrágyahasználat fajlagos hatékonysága a felhasználás növekedésével csökken, a 41 jelentős műtrágya-felhasználó ország adatai alapján, világpiaci árakon készített (és a már idézett cikkben közzétett) számítás szerint a nagyobb műtrágya-adagok alkalmazása a gazdaságosságot javítja.

A fejlődés hazai és nemzetközi tapasztalatainak elemzéséből az a következtetés adódik, hogy a műtrágyagyártás és -használat fejlesztésének meggyorsítása a leghatékonyabb és a leggazdaságosabb eszközünk a növényi hozamok emelésére. Feltétele a növénytermelésbe fektetett

* Madas András-Molnár Ferenc: „A műtrágya-felhasználás hatékonysága hazánkban” című, a Közgazdasági Szemle 1968. évi 3. számában megjelent cikke alapján.

A műtrágya-felhasználás nemzetközi összehasonlítása*

Ország	Műtrágya-felhasználás hatóanyagban (kg/ha)		A felhasznált műtrágya különbsége Magyarországhoz viszonyítva hatóanyagban (kg/ha)	
	1960	1966	1960	1966
NSZK	266	350	240	285
NDK	186	260	160	195
Ausztria	115	200	89	135
Közös Piac	125	170	99	105
Franciaország	90	145	64	80
Olaszország	50	70	24	5
Csehszlovákia	95	168	69	103
Bulgária	30	100	4	35
Lengyelország	45	80	19	15
Magyarország	26	65	—	—
KGST	—	—	11	25
Románia	—	—	21	30

* „A növénytermesztés és a kertészet fejlődése, helyzetének megítélése, a termelést befolyásoló legfőbb tényezők vizsgálata” című tanulmány – amelyet Lőrinc József által vezetett munkacsoport készített – adatai alapján.

valamennyi többi eszköz hatékonyabb kihasználásának, tartós takarmánygondjaink megoldásának és mindezzel a magyar mezőgazdaság növekedési ütemében mutatkozó lemaradás behozásának.

Az öntözés és vízrendezés fejlesztése, időjárási adottságaink miatt, kiemelkedő jelentőségű. Az öntözésre berendezett terület 1960-ban 257, 1963-ban 516, 1966-ban 697 ezer katasztrális hold volt. A ténylegesen öntözött terület nagysága mindig az adott év csapadékosságától is függött (1960-ban 165, 1963-ban 450, 1966-ban 283 ezer katasztrális hold volt).

Az e területen bekövetkezett jelentős előrehaladás eddigi hatékonysága nem értékelhető olyan egyértelműen kedvezőnek, mint a műtrágyahasználatáé. Az öntözés és a vízrendezés fejlődését a felszabadulástól a legutóbbi időkig bizonyos egyoldalúság jellemezte. Ezt részben a megfelelő tapasztalatok hiánya és a komplex vízgazdálkodási szemlélet kialakulatlansága, az anyagi-műszaki feltételek korlátozottsága, részben egyes elmaradott, rossz talajadottságú tisztántúli területeken a mindenáron való gyors segíteni akarás okozta.

Kezdetben az öntözőberendezések jórészt megfelelő vízlevezetők nélkül létesültek, a téli és tavaszi nagyvizek levezetésekor pedig a nyári öntözésre való tározásról nem történt gondoskodás. Az öntözéses gazdálkodás fejlesztése az 1950-es években rendkívül erőltetett ütemben, zömmel a legrosszabb minőségű talajokon, monokultúras rizsöntözéssel indult meg. Ezt a fejlődést hirtelen visszaesés követte, majd megindult a szántóföldi öntözés fokozatos kifejlesztése.

Az első időszakban nem vettük eléggé figyelembe, hogy az öntözéses gazdálkodás hatékonysága a jobb talajokon, a jobb tápanyag-ellátottság és a gazdálkodás magasabb kulturáltsága mellett nagyobb, továbbá azt sem, hogy Magyarországon a nagyüzemi vízrendezésnek és a szántóföldi öntözésnek alig voltak régebben kialakult hagyományai.

Az utóbbi években a vizgazdálkodás fejlesztése — okulva a korábbi tapasztalatokon — már a vízlevezetés, tározás, öntözés folyamatának összekapcsolása alapján, komplexebb és kiegyenlítettebb. Ez az elv érvényesül a kiskörei öntözőrendszer kiépítésének előkészítésénél is. Ez a vizgazdálkodás fejlődésének — klímánk és szűkös vízkészleteink ésszerű hasznosítását biztosító — egyértelmű tendenciája.

Talajjavítás az elmúlt két évtizedben jelentős területen, jó eredménnyel folyt. A gondosan és szakszerűen végzett talajjavítás költségei a tapasztalatok szerint 6—8 év alatt a többlehozamokból megtérülnek. Minthogy jelentős területeink vannak, ahol a talajjavítás gazdaságos, ezeken a helyeken ezt a munkát célszerű tovább folytatni és egyre inkább a gazdálkodás szerves részének tekinteni.

A régi növényfajták felváltása új, termőképesebb fajtákkal további jelentős forrása a terméseredmények növekedésének. Szántóföldi növényeink közül a vizsgált időszakban a kukorica, a búza, a napraforgó és a cukorrépa termésátlaga nőtt a legnagyobb mértékben. E növények régi fajtáit újak váltották fel. A kukoricahibridek előállítására kezdetben zömmel külföldi törzsanyag alapján hazai, a legjobb új búzáék és napraforgók szovjet, az új cukorrépa fajták hazai nemesítők eredményei. A magyar mezőgazdaság — ha nagy viták árán is — viszonylag gyorsan és sikeresen honosított meg hazai termesztésre alkalmas új külföldi fajtákat.

A genetikai munkában a fejlődés világméretekben meggyorsult, szorossá vált összefüggése és kölcsönhatása a kemizálással, a gépesítéssel, a nagyüzemi termelési technika és a feldolgozó ipar igényeivel és fejlődésével. Az eredményes munka feltétele a kutatói szellemi kapacitás, műszerezettség és a számítástechnika korábinál sokkal nagyobb koncentrációja. Ilyen koncentrációt Magyarország kis méretei miatt — bármilyen jó képességű kutatógárdával is rendelkezik — nem tud mindenhol biztosítani, különösen, ha figyelembe vesszük termelésünk rendkívüli sokoldalúságát is. Emiatt célszerű szabadabbá tenni a külföldi fajták versenyét. A kutatási tevékenység továbbfejlesztésében pedig az erőket — jobban felhasználva a nemzetközi együttműködésben rejlő lehetőségeket — elsősorban néhány legfontosabb, illetve sajátos hazai probléma megoldására kell összpontosítani.

A növényvédelemben javult a kármegelőző és a kárelhárító munka hatékonysága. Az elszennvedett veszteségek mégis jelentősek. A hazai növényvédelem leginkább a vegyszeres gyomirtás nagyüzemi alkalmazásában tartott lépést a világ élvonalában levő országok fejlődésével. 1967-ben a nagyüzemekben a kalászos vetésterületének kerekén 41%-án, a kukorica vetésterületének 55%-án, a burgonya vetésterületének 38%-án alkalmaztak vegyszeres gyomirtást.

A nemzetközi növényvédelmi előírások egyre szigorúbbá válása, a külföldi — és tegyük hozzá a hazai — piacok minőségi igényeinek gyors növekedése, a növényvédőszer-gyártásban és -használatban az utolsó évtizedben mutatkozó rendkívül gyors fejlődés igen nagy követelményeket támaszt a szakképzés, a növényvédelem technikai fejlődése iránt. Nem megnyugtató, hogy a növényvédőszer-ellátásban a mezőgazdaság viszonylag kevéssé tud a hazai iparra támaszkodni.

A növénytermesztés gépesítésénél a szocialista átszervezés megindulása után elsősorban az állati vonóerő pótlását és a talajművelés gépe-

sítését kellett megoldani. Majd a mezőgazdaságból eláramló javakorabeli férfi munkaerőnek a pótlása, a legnehezebb fizikai munkák — elsősorban a gabonaaratás — gépesítése volt a legsürgősebb feladat. További lépésekre csak ezt követően kerülhetett sor. Előterbe került az erőgépek munkagépekkel való felszerelése. Erre mutat, hogy míg az 1961—1964. években a gépberuházás 60—70%-a szolgált traktorok és gabonakombájnok beszerzésére, ez az arány — a munkagépek javára — az 1965—1967-es évek átlagában 40—50%-ra csökkent.

A mezőgazdaság gépesítésének legfőbb eredménye a talajművelés kulturáltságának javítása és a kalászosok betakarításának megközelítően komplex gépesítése. Ehhez meg kell jegyezni, hogy a vonóerő-állomány a rendkívül nagy és növekvő őszi betakarítási munkacsúcs és a nagy őszi vetésterület következtében csak az átlagosnál jobb és szárazabb őszi időjárás mellett elegendő a feladatok elvégzésére, beleértve a tavasziak alá történő mélyszántást is. Pedig hosszú évek tapasztalatai szerint nálunk, a téli csapadék jobb hasznosítása következtében, a tavasziak termásátalga 20—30%-kal magasabb az ősszel szántott talajokon, mint tavaszi szántásba vetve.

A gépesítettség főbb problémái elsősorban abból adódnak, hogy a mezőgazdaság gépesítése sem a hazai iparra, sem a tervszerű nemzetközi együttműködésre nem építhetett. Az indokoltnál lényegesen több típusú, azonos rendeltetésű gépet kellett beszerezni. Nincs kellő műszaki-technológiai összhang a traktorok és a munkagépek között. További problémák adódnak abból, hogy a kalászosok betakarításán kívül egyetlen ágazat komplex gépesítése sem valósult meg.

Megfelelő színvonalú gépesítettség hiányában nagy a betakarítási veszteség, különösen a takarmánynövényeknél. A Mezőgazdasági Gép- és Gépjármű Intézet vizsgálati adatai jól mutatják azt a veszteséget, amely a kukoricabetakarítás elhúzódsának tulajdonítható. Az optimális időben betakarított kukoricánál mindössze 2,5%-os betakarítási veszteséggel kell számolni; 20 nappal később már 5—8 százalékos mechanikai és 6—8%

3. sz. táblázat

A szárítás módjának hatása a pillangós széna tápanyagtartalmára

Szárítási mód	1 kg pillangós széna		
	keményítő- értéke, g	emészthető fehérje-	karotin-
		tartalma	
		g	milligramm
Esős időben	260	70	3
Renden, száraz időben	300	95	12
Hideglevegős szellőztetéssel ...	300	110	50
Forrólevegős szárítással	400	150	180

Az Allattenyésztési Kutatóintézet adatai.

minőségi, összesen 11—16% veszteség jelentkezik. További 20 nap múlva, tehát az optimális időpontnál 40 nappal később, 10% a mechanikai, 20% a minőségi, összesen 30% a veszteség. A cukorrépa-betakarítás

gépesítésének is kezdetén tartunk; emiatt a nagy takarmányértéket képviselő cukorrépafej jelentős része kárbavész. Nagy a tápanyagvesztés a hagyományos módon betakarított szálas takarmányoknál is.

A fejlesztés fő irányáról — vizsgálataink alapján — két következtetést vontunk le:

— a mezőgazdaság gépellátása a hazai ipar és néhány KGST-ország traktor- és mezőgépiparának tervszerűen összehangolt fejlesztése alapján, komplex géprendszerek megfelelő választékának kialakítása útján oldható meg;

— nagyobb figyelmet kell szentelni a majorok közötti és az üzemen belüli úthálózat fejlesztésének. A mezőgazdasági üzemek ma már gépi vonóerővel, gumikerekű vontatókkal és teherautókkal szállítanak. Az üzemen belüli utak viszont alig változtak. Emiatt a szállítás rendkívül költséges. A rossz útviszonyok miatt — főleg télen — a majorokban többnyire igen rossz a munkakörülmények. Ez nemcsak a belső szállítás költségeit növeli, hanem a fiatalokat is visszatartja az állattenyésztési munkáktól.

A növényi termékek realizálása szorosan összefügg a feldolgozó ipar fejlődésével. A növényi termékeket feldolgozó élelmiszeripari ágak közül — a növénytermelés szerkezeti átalakulásának megfelelően — a leggyorsabban a tartósító iparok, ezen belül a konzervipar növekedett. Az egész élelmiszeripar termelése 1950 és 1965 között több mint háromszorosára nőtt. Ezen belül a dohányipar termelési indexe 131, a malomiparé 178, a boriparé 218, a cukoriparé 233, a tartósítóiparé 864.

Jelentős veszteségek forrása a gabona (főleg a kukorica) üzemi és kereskedelmi tárolása, valamint a gyümölcstárolás és -hűtés elmaradottsága, az ideiglenes tárolóhelyek széles körű használata. Csak példaképpen említem, hogy az Országos Tervhivatalban készült számítások szerint 1966-ban a mezőgazdasági nagyüzemekben megfelelő tárolási lehetőség hiánya miatt 150—160 000 t kukorica veszett kárba.

4. sz. táblázat

A kukorica tárolási vesztesége 1966-ban

Tárolási mód	%-os megoszlás	Átlagos veszteség-norma, %	Tápanyag-vesztés 1000 t
Szemesen: magtárban	7,6	2—5	4,5
Csővesen: góréban	45,5	6—8	53,5
szinben	25,9	8—10	45,7
szükségtárolóban	21,0	12—14	53,6
Összesen	100,0		157,3

Az Országos Tervhivatal számítása.

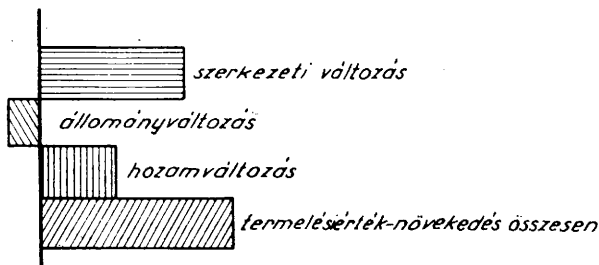
Az állattenyésztés fejlődésének tendenciái

Az állattenyésztés fejlődésének és helyzetének megítélésénél a mezőgazdaság fejlődésére eddig eléggé jellemző kiegyenlítetlenség mellett még két tényezőt kell figyelembe venni. A *nagyüzemi állattenyésztés kifejlesztése lényegesen bonyolultabb, állóeszköz-igényesebb, mint a nagyüzemi növénytermesztése. Állattenyésztésünk termelése sohasem tudta egyidejűleg a belföldi kereslet és a kivitel gyorsan növekvő igényét utolérni.*

Az állattenyésztés valamivel gyorsabban növekedett, mint a növénytermelés, a növekmény $\frac{2}{3}$ -a az állattenyésztés szerkezetének átalakulásából származik. Az 1934—38. évek átlaga és 1966 között az állattenyésztés termelési értéke 39,2⁰/₀-kal nőtt. Ehhez — az állomány csökkenése miatti 6,7⁰/₀-os visszaesést is számításba véve — a szerkezetváltozás 30,4⁰/₀-kal, a hozamok növekedése 15,5⁰/₀-kal járult hozzá.

3. sz. ábra

Az állattenyésztés bruttó termelési értékének növekedésére ható tényezők



A Központi Statisztikai Hivatal 1959. évi változatlan áron készített számításai.

Az állattenyésztés szerkezetében az igavonó állatok számának és arányának gyors csökkenése minden iparosodó ország fejlődésének jellemzője. Nálunk ez a szocialista átszervezés időszakában gyorsult meg.

Ezenkívül hazai fejlődésünkre a szarvasmarha-állomány tartós stagnálása, ezen belül a tehénállomány folyamatos csökkenése és az abrakfogasztó állatok, főként a sertésállomány gyors növekedése a jellemző.

5. sz. táblázat

Az állatállomány változása (1000 db)

Megnevezés	1934—38.	1950—54.	1961—65.	1966.
	évek átlagában			év végén
Szarvasmarha	1 788	2 090	1 934	1 968
ebből: tehén	914	883	804	772
Sertés	3 516	5 100	6 592	6 123
Juh	1 400	1 354	2 397	2 340
Baromfi	17 617	18 872	28 818	28 878
Ló	819	692	342	292

Forrás: „Az állattenyésztés és a takarmánytermelés alakulása a felszabadulástól napjainkig” című tanulmány, amelyet Lénárt Lajos vezetésével egy munkacsoport készített.

Az állatállomány szerkezete — számosállatban számítva — az 1934—38. évek átlagához képest 1966 végéig úgy változott, hogy a ló részaránya 24,6-ről 8,4⁰/₀-ra csökkent, a szarvasmarháé 53,8-ről 56,5, a sertésé 15,1-ről 25,0, a juhé 3,8-ről 6,4, a baromfié pedig 2,7-ről 4,1⁰/₀-ra nőtt.

Az állatállomány szerkezetének változását még jobban jellemzi, ha azt a lóállomány nélkül vizsgáljuk. Ez esetben a szarvasmarha-állomány részaránya — számosállatban — 71,5⁰/₀-ról 61,5⁰/₀-ra esett vissza, a sertésállományé 20,0-ről 27,2-re, a juhállományé 5,0-ről 7,0-re, a baromfiállományé 3,5-ről 4,3-ra nőtt.

A szarvasmarha-állomány stagnálása, a tehénállomány csökkenése vitathatatlanul kedvezőtlen, hiszen a hizott marha tartósan a legjobban exportálható és a legtöbb tőkésdevizát szerző termékünk. A vágómarhá-nak kereken felét élő vagy vágott állapotban kivisszük. 1965-ben és 1966-ban ez tette ki teljes tőkésexportunk 16—17⁰/₀-át. A hazai egy főre jutó tejfogyasztás pedig egyike a legalacsonyabbaknak Európában. Az állományalakulás kedvezőtlen tendenciájának magyarázatát több tényezőben kell keresni.

A szarvasmarha-tenyésztés jövedelmezősége rosszabb, mint a többi állattenyésztési ágé. Az Agrárgazdasági Kutatóintézet által a termelőszövetkezetektől begyűjtött 1964—66. évi adatok szerint a vágómarha felvásárlási ára ebben az időben mintegy 30⁰/₀-kal, a tej ára kb. 20⁰/₀-kal volt alacsonyabb az önköltségnél. A hizott sertésért ugyanakkor 6—11⁰/₀-kal, a vágóbaromfiért 6—17⁰/₀-kal, a tojásért 2—11⁰/₀-kal többet fizettek, mint amennyibe az a szövetkezeteknek került.* Az 1968. évi árváltozások hatása még nem értékelhető, de valószínű, hogy a szarvasmarha-tenyésztés jövedelmezősége — ha javult is — a többi állattenyésztési ághoz viszonyítva még most sem kielégítő.

A szarvasmarha-tenyésztésbe fektetett eszközök forgása a leglassúbb. Emellett a szarvasmarha-tenyésztés a mezőgazdaság legberuházásigényesebb ága. Erre fordítottuk 1959-től 1967-ig a mezőgazdaság építési beruházásának mintegy 30⁰/₀-át. Ezek a beruházások népgazdasági szempontból nézve teljes egészében pótlás jellegűek voltak, új kapacitást nem hoztak létre.

A szarvasmarha-tenyésztés takarmánybázisa nem fejlődött. A rét-és legelőterület csökken, a legjobb részét szántóföldi művelésbe vették. A szálas és tömegtakarmányok területe, ezen belül a pillangósoké, növekedett ugyan, de szinte valamennyi szálas és tömegtakarmány termésátlaga kisebb, mint a harmincas években volt. Az 1961—65. évek átlagában a lucernaszéna egy holdra eső hozama 17,1 q, az 1931—40. évek átlagában elért 23,3 q-val szemben. Ugyanebben az időben a vöröshereé 16,5 q-ra csökkent 18,7 q-ról, a zöld zabosbükönyé 58,4 q-ra 60,7 q-ról, a csalamádéé pedig 85,5 q-ra 140,5 q-ról.

Végül, de nem utolsósorban a szarvasmarhatartást érintették a legérzékenyebben — és érintik ma is — a társadalompolitikai változások. Az ötvenes évek gazdaságpolitikája által teremtett birtokbizonytalanságot, a kollektivizálási politika ingadozásait elsősorban a szarvasmarhatartás sínylette meg. A szarvasmarha-állomány alakulására hatott leg-

* Gazdaságkutató Intézet: Az állattenyésztésünk fejlesztése. 1968.

erősebben a szocialista átszervezés és hat továbbra is a falusi életkörülmények átalakulása. A nagyüzemi szarvasmarha-állomány valamennyi többi állattenyésztési ágazattal ellentétben — a ló kivételével — a kisüzemekből történő átcsoportosítással jött létre. Jellemző tendencia a háztáji állomány csökkenése, amely ma is tart.

Az egyre nagyobb húsigényeket ilyen körülmények között csak a sertés- és tyúktenyésztés fejlesztésével lehetett kielégíteni. E két ágazatra ilyen tényezők nem, vagy sokkal kevésbé hatottak.

A szerkezetváltás — amint már említettem — kedvezően érintette az állattenyésztés termelési értékének növekedését. Szerepe a jövőben előreláthatóan kisebb lesz.

Az állattenyésztés fejlődését erősen befolyásolta, hogy a mezőgazdasági üzemek egy része az elmúlt két évtizedben hol kisebb, hol nagyobb mértékben, de állandóan takarmányhiánnyal küzdött. A takarmánytermelés nem tudott lépést tartani az állattenyésztés gyorsabban növekvő igényeivel. A fajlagos takarmánykihasználás főleg az abrakfogyasztó állatfajoknál volt alacsony és viszonylag lassan javult.

A nagyüzemek elég gyorsan tértek át a hagyományos takarmányozásról a keveréktakarmányok használatára. A mezőgazdaság szocialista átszervezése óta állandósult és folyamatosan növekedett a fehérjedús takarmányok importja. Állandósult az abraktakarmány-import is, ennek nagysága évről évre változott. Mindez enyhítette a takarmányhiányt, de teljesen nem tudta megszüntetni.

Az Országos Tervhivatalban készült számítások szerint az importált fehérjetakarmány — emészthető fehérje értékben számolva — a teljes takarmányfelhasználásnak 1959/60-ban 0,9, 1962/63-ban 14,4, 1965/66. gazdasági évben 16,6%-át fedezte. Ugyanezen években a szemesabrákfelhasználás 1,6, majd 8,1, illetve 9,6%-át importáltuk. Az abraktakarmány-import — legalábbis 1967-ig — elhatározásaink késlekedése, az importtal való „takarékoskodás” miatt gyakran életmentő jellegű volt, és ezért kevésbé hatékonyan hasznosult.

A takarmányhelyzet feszültségét a takarmánytermelés fejlesztésével és egyidejűleg a fajlagos takarmányfelhasználás csökkentése útján — a tartási körülmények javításával, a tenyészanyag megfelelő kiválasztásával stb. — oldhatjuk fel. Az állattenyésztés és a takarmánytermelés egyensúlyba hozása és a takarmány piac megteremtése a további fejlődés fontos feltétele. Bizonyos javulás e téren a most folyó gazdasági évben tapasztalható.

Az abrak-, szálas és tömegtakarmányok termelésének gyorsabb fejlesztése elsősorban a műtrágyahasználat és a vízgazdálkodás fejlődési ütemétől függ. Amíg hazai abraktakarmány-termelésünk nem haladja meg olyan mértékben az állattenyésztés szükségleteit, hogy a termésingadozás és a területi szóródás kiegyenlítéséhez elegendő tartalékkal rendelkezünk, szükség szerint kell abraktakarmányt importálni. Ennek hatása az eddigi tapasztalatok szerint — a fizetési mérleg szempontjából vizsgálva is — viszonylag lényegesen kedvezőbb, mint az állatállomány csökkenéséé.

A koncentrált növényi fehérjetakarmányok jelentős hányadát nemcsak átmenetileg, hanem valószínűleg perspektívában is gazdaságosabb importálni, mert fő gabonanövényeink egy holdra vetített termelési

értéke — világpiaci áron számolva is — lényegesen nagyobb, mint a számításba jövő, fehérjében gazdagabb növényeinké.

Az 1964—67. évek átlagos terméseredményeit alapul véve, világpiaci áron értékelve, az Országos Tervhivatal számításai szerint 1 kh búza-termő területről 100,8, őszi árpa területről 72,6, kukorica területről 107,1, lucernatermő területről 87,9, takarmányborsó területről 78,7 dolláros devizahozam érhető el. Valószínű, hogy a további fejlődés során nem változik jelentősen ez az arány. Sőt valószínű, hogy fő gabonanövényeink termésátlaga gyorsabban növelhető, mint a növényi fehérjében gazdag takarmányoké. Hazai állatifehérje-forrásaink bővítése lehetősége pedig csekély. Nagyobb segítséget, gyorsabb fejlesztést vár viszont a mezőgazdaság a vegyipartól a fehérjeellátásban, az aminosav-ellátásban. A vegyipar egyelőre csak a kérődzők által hasznosítható karbamidból tudja az igényeket kielégíteni.

Végül tekintsük át röviden fő állattenyésztési ágaink helyzetét.

*Szarvasmarha*fajtánk húsmínősége megfelel a nyugati piacok igényeinek. Akörül már több vita van, hogy a modern nagyüzemi tartási körülményekhez és a tartás gazdaságosabbá tételének egyre parancsolóbb követelményéhez megfelelően tud-e alkalmazkodni.

A stagnáló állomány maximális kihasználása végett a minimumra csökkent a borjúvágás, az egy tehénre jutó csontoshústermelés nemzetközi mércével mérve is igen magas szinten van (1967-ben 187 kg volt). A fajlagos takarmányfelhasználás a szarvasmarha-hizlalásnál közelíti meg leginkább a nemzetközi élvonalat. A tehénállomány tejtermelése számottevően fejlődött, de távolról sem éri el a fajta termelőképességét. Az egy tehénre jutó tejhozam az 1934—38. évek átlagában 1586 liter, 1959-ben 2160 liter, 1967-ben 2480 liter volt.

A nagyüzemi szarvasmarhatartás technológiájában nemzetközileg is, nálunk is viszonylag a leglassúbb a fejlődés, és nem alakult ki még a modern nagyüzemi technológia.

A szarvasmarha-tenyésztésben első lépésként a jelenlegi fajta hústermelő és takarmányhasznosító képességének folyamatos javítása a teendő. A szarvasmarha termékeinek felhasználásában a hús- (élőmarha-) export maximalizálására, a tej és tejtermékek hazai fogyasztásának növelésére célszerű törekedni. Rendkívül fontos és sürgető feladat a szarvasmarha-tenyésztés, különösen a tehenészet komplex — a mainál jóval nagyobb munkatermelékenységet biztosító, kisebb fajlagos beruházási költséggel járó — gazdaságosabb nagyüzemi rendszerének kialakítása; figyelemmel a húsmínőség, húsformák és a tej iránti igények, valamint a fajta, a fajlagos takarmányköltségek és a tartástechnológia összefüggéseire, összhangjának fokozatos megteremtésére.

A *sertés*tenyésztésben a tenyésztett fajták összetétele a felszabadulás óta gyökeresen megváltozott. 1935-ben az állomány 81,2%-a zsír-sertés volt, 1957-ben már csak 43,5%, 1964-ben pedig mindössze 6,1%. A hússertések aránya ugyanezen időpontokban 18,8, 29,5, illetve 65,2%. (Az állomány további része, 1964-ben 28,7%-a, keresztezett sertésekből állt.)

A fajtaösszetétel átalakulása ellenére állattenyésztési ágazataink közül a sertésenyésztésben marad el a takarmányértékesülés leginkább a fejlett országok színvonalától. Becslések szerint ez mintegy 25—

30%-kal rosszabb, mint a fejlett sertéstartással rendelkező nyugat-európai országokban. Az 1 kg ráhizlalt súlyra jutó abrakfelhasználás az állami gazdaságokban 1963-ban 5,2, 1965-ben 5,1, 1967-ben 4,6 kg volt. A termelőszövetkezetekben a megfelelő mutatók: 4,9, 4,9 és 4,8 kg.

A felhasznált takarmány összetétele javult, de nem kielégítően. A húsertés teljesítőképességének kihasználásához a mai, mintegy 10,2%-os helyett 12,5%-os emészthető fehérje tartalmú takarmány lenne szükséges. A takarmányértékesítés alacsony hatékonyságának fő oka azonban nem ez, hanem a nagyüzemek tartási körülményeinek első-sorban a primitív, szerfás épületek miatti elmaradottsága. Az állattenyésztés gazdaságossága, az állatállomány termelőképességének kihasználása nagymértékben a tenyésztett fajta, a takarmánybázis és a tartási körülmények összhangjától függ. A hatékonyság javításához a sertés-tenyésztésben a fajta teljesítőképessége és a jelenlegi összetételű keveréktakarmányok által nyújtott lehetőségekhez viszonyítva az utóbbi tényező van ma minimumban. Először tehát a nagyüzemi tartási körülményeket kell rendbetenni, és azzal összhangban javítandó majd tovább a takarmány összetétele és a fajta.

Számításaink azt is igazolták, hogy a régi zsírsertésfajták felváltása szükségyszerű volt. A serteshústermelés növekedése másképpen nem, vagy csak lényegesen több beruházás, sőt értékben számítva nagyobb takarmányráfordítás árán lett volna elérhető.

6. sz. táblázat

A fajtaváltás hatása a sertéshizlalás takarmányfelhasználására*

Megnevezés	1966. évi nagyüzemi termelés		Különbség	
	1957.	1966.	naturáliában	értékben, világpiaci áron, millió dFt
	évi mutatókkal			
1 kg élősúlyra jutó abrak, kg.....	6,46	5,34	-1,12	
Abrakszükséglet összesen, vagon ..	194 440	159 900		
Szemesabrak-megtakarítás, vagon ..			-44 000	+255
Fehérjedús abrak többletfelhasználása, vagon:				
olajipari takarmány		8 300	+ 8 300	- 88
állati eredetű fehérjetakarmány ..		2 300	+ 2 300	- 40
Az abrakmegtakarítás egyenlege ...				+127

* Az 1966. évi 29 954 vagonos nagyüzemi termelés alapján az Országos Tervhivatal számítása.

A 127 millió devizaforint értékű abrakmegtakarítással előállított 29 954 vagonnyi élősúlyú vágósertésből 1966-ban 1420 vagonnal több húst, 2050 vagonnal kevesebb fehérárut termeltek ki. A hústöbblet — világpiaci áron számítva — 117 millió devizaforinttal nagyobb értéket képvisel, mint a fehéráru-csökkenése. Így a takarmánymegtakarítás és a végtermék magasabb értéke 244 millió devizaforinttal javította a vágósertés-termelés gazdaságosságát ahhoz képest, mintha ugyanannyi élősúlyt az 1957. évi fajtaösszetételben és takarmányértékesséssel állítottak volna elő.

A fehérjeigényesebb húsertés elterjedése, szaporasága, gyorsabb fejlődése, jobb hús-zsír aránya — még rossz tartási viszonyok és nagy veszteségek mellett is — viszonylag gazdaságosabb, mintha a régi fajtát tartottuk volna meg.

A fajtaváltás mellett szól az is, hogy a nagyüzemi sertésállományt nem lehetett a kisüzemi állomány átcsoportosításával létrehozni, hanem új állományt kellett kialakítani. A mérhető takarmányfelhasználás a régi paraszti sertéstartáshoz képest a fajtától függetlenül is megnövekedett: a nagyüzemi sertéstartás nem hasznosíthatott házi hulladékot, kerti melléktermékeket.

Megváltozott a fogyasztók igénye is. 1 kg húsfogyasztásra 1938-ban 0,87, 1965-ben már csak 0,68 kg zsírfogyasztás jutott. Az új fogyasztói igények csak húsertések tartásával elégíthetők ki. Az egy sertés számállatra jutó csontoshústermelés — éppen a fajtaváltás eredményeként — viszonylag gyorsan emelkedett. Egy átlagos sertés számállatra az 1950—1955. években 3,4, az 1956—1960. években 4,1, az 1961—1965. években 4,5, 1966-ban már 5,2 mázsa csontoshústermelés jutott, és erősen rövidült a nevelés és hizlalás együttes időtartama.*

A nagyüzemi sertésnevelés és -hizlalás korszerű technológiája nemzetközileg sem forrott még ki, de lényegesen előrehaladottabb, mint a szarvasmarháé. Hazai fejlesztése, sőt ma már üzemi elterjesztése — részben néhány importált komplex berendezés tapasztalatait is figyelembe véve — folyik.

A *baromfitenyésztésben*, elsősorban a tyúktenyésztésben, a szocialista átszervezés megindulása óta gyors átalakulás zajlott le. Ebben az időszakban először a régi, jellegzetesen kisüzemi fajtákat az úgynevezett kultúrfajtákkal cserélték fel, ma már széles körben terjednek a legnagyobb teljesítőképességű tojó- és broiler-hibridek.

Ennek eredménye az átlagos hozamok alakulásában mutatkozik meg. Az egy tyúkra jutó átlagos tojáshozam a termelőszövetkezetekben 1963-ban 109, 1967-ben 181 db, az állami gazdaságokban 1963-ban 154, 1967-ben 217 db volt. 1 kg pecsenyecsirke előállításához a termelőszövetkezetekben 1963-ban 5,0, 1967-ben 3,6 kg, az állami gazdaságokban 1963-ban 4,9, 1967-ben 3,2 kg abrakot használtak fel átlagosan. Ezek a számok jelzik a fejlődés tendenciáját, de még nem érzékeltetik a régi fajták és az új hibridek teljesítőképessége közötti különbséget.

Az új hibridek teljesítőképességének kihasználásához megközelítően alkalmas összetételű takarmány a nagyüzemek számára rendelkezésre áll. A tojótyúktartás és a broilernevelés nagyüzemi — szinte gyárszerű — technológiája nemzetközileg teljesen kiforrott, hazai adaptálása viszonylag igen gyorsan és sikeresen megtörtént, széles körű üzemi bevezetése folyamathoz van.

A nagyüzemek átlagában jelenleg 1 kg csirkehús előállításához felhasznált takarmány még mintegy 20—25%-kal nagyobb, mint a hibridekkel itthon nagyüzemi méretekben elért, legjobb nemzetközi színvonalat megközelítő takarmányértékesülés. Az 1 kg pecsenyecsirke nevelésére felhasznált abraktakarmány mennyisége a bábolnai broiler-

* 1 számállat = 5 q élőszúlyú vegyes sertésállomány. 1 q csontoshús mintegy 2,1 q élőszúlyú vágosertésből termelhető ki.

hibrideknél 1967-ben már kereken 20 millió db-nál átlagosan 2,66 kg volt.

A tojóhibridek és broilerek takarmányának fajlagos fehérjetartalma lényegesen nagyobb, mint a régi fajtáké volt. Fajlagos takarmányértékesítő képességük azonban annyival nagyobb, hogy a megtakarított gazdasági abrak értéke már eddig is meghaladja a felhasznált többletfehérje értékét.

7. sz. táblázat

A húscsirketermelés takarmányszükségletének változása

Megnevezés	1 kg élő súly termeléséhez átlagosan felhasznált takarmány a termelőszövetkezetekben	
	menyiségben, kg	értékben, dollár
1950-ben tartott fajtáknál	5,0	0,28
1967-ben tartott fajtáknál	3,6	0,25
Húshibrideknél	2,8	0,20

Az Országos Tervhivatal számítása.

A fajlagos takarmánykihasználás javításának útja tehát ismert, a baromfinál oldható meg a leggyorsabban és viszonylag a legkisebb fajlagos beruházási költséggel.

Nagyüzemi tartásra alkalmasabb fajták és hibridek, valamint tartási technológia kialakítása a többi baromfifélnél is megindult; megoldása és elterjesztése a piaci követelményekhez való alkalmazkodás és a termelés gazdaságosabbá tétele végett — főként a pulykánál és a lúd-nál — egyre sürgetőbb.

A juhtenyésztésben a legutóbbi évekig a gyapjútermelés fejlesztése állt előtérben. A pecsenyebárány és a birkahús tartósan jó exportcikk. Exportja gazdaságos. Az üzemek számára is jövedelmezőbb, mint a gyapjútermelés. Ezért az utóbbi években a juhok hasznosításában a hústermelés egyre nagyobb jelentőségű. E tendencia folytatódása várható. Tenyésztéspolitikánkat és a nagyüzemi tartás fejlesztését jobban ennek a szolgálatába állíthatnánk.

Az állattenyésztési ágazatok fejlődéséhez szorosan kapcsolódik a húsipar, a tejipar és a baromfiipar továbbfejlesztése. Problémáik részletes áttekintésére e cikk keretében nincs lehetőség. A jelenlegi helyzet és a piaci elemzés azt mutatja, hogy a tejfeldolgozás és -forgalmazás fejlesztése mellett elsősorban a technológiai tárolóterek, hűtők hiányát és a húsfeldolgozó ipar viszonylagos elmaradottságát kell felszámolni. A folyamatos termelői értékesítés és a kivitel megfelelő időzítésének összehangolását e kapacitások hiánya egyre nehezebbé teszi. Ez gátolja a feldolgozott sertés- és baromfitermékek (szalámi, dobozos sonka, baromfikonzervek stb.) kiviteli lehetőségeinek kihasználását. Emellett a hazai fogyasztók is fokozódó mértékben keresik a húskészítményeket, ezek vásárlása viszonylag gyorsabban nő, mint a tökehúsé. Ezt mutatja a kereskedelmi forgalom összetételének változása. Az egy főre jutó tökehús-értékesítés 1958-ban 12,0 kg, 1962-ben 14,7 kg, 1965-

ben 15,1 kg volt; a húskészítmény-értékesítés viszont 5,2 kg-ról 7,2 kg-ra, majd 8,5 kg-ra nőtt. Az 1 kg tőkehústra jutó húskészítmény-értékesítés tehát az 1958. évi 0,44 kg-ról 0,58 kg-ra emelkedett.

★

A magyar mezőgazdaságban az elmúlt két évtized során több rendkívüli tényező befolyásolta a fejlődést, sok vonatkozásban fékezte az előrehaladást. Az utóbbi években a fejlődés gyorsabbá és kiegyenlítettebbé is vált, jóllehet ezek a szocialista nagyüzemek létrejöttét közvetlenül követő évek voltak, az új formálásának minden gondjával. Ezért ezek az eredmények többszörösen is igazolják a nagyüzemi mezőgazdaság életképességét, fejlődési lehetőségeit. E lehetőségek kihasználásának egyik feltétele a mezőgazdasági és az élelmiszeripari termelés eddiginél összehangoltabb fejlesztése, valamint az egész élelmiszer-gazdasághoz kapcsolódó, annak fejlődésére ható ipari háttér erősítése. Az élelmiszer-gazdaságban legfőbb gondunk az egyes ágazatok vertikális összhangjának biztosítása, a termelésnek a hazai és a külföldi piacok változó, növekvő igényeihez igazítása.

A mezőgazdasági termelés további növelésében — amint már említettem — a termelési szerkezet módosításának feltehetően jóval korlátozottabb lesz a szerepe, mint eddig volt. A magasabb terméshozamok elérése, a termőföld, az anyagi eszközök és az emberi munka jobb hasznosítása, tehát a hatékonyabb gazdálkodás kerül előtérbe. Az ehhez szükséges anyagi eszközöket egyszerre minden területen nem lehet biztosítani. Ezért az erőket a hatékonyságot leginkább befolyásoló tényezőkre: a műtrágyatermelés és -használat növelésére, a nagyüzemi állattartás megfelelő feltételeinek a megteremtésére, a termelés-tárolás-szállítás-feldolgozás-értékesítés összhangba hozására kell elsősorban irányítani, ezen belül is törekedve a megfelelő sürgősségi, fontossági sorrendre. Emellett a mezőgazdasági és élelmiszeripari üzemeknek is alkalmazkodniuk kell azokhoz a változásokhoz, amelyek az ország gazdasági fejlődésével párhuzamosan a lakosság életkörülményeiben, átrétegződésében, fokozódó igényeiben, valamint külföldi piacainkon várhatók. Amellett tovább kell keresniük és fejleszteniük azokat az üzemszervezési és együttműködési formákat, amelyek a mezőgazdaság iparosodása és a modern nagyüzemi technológia által nyújtott lehetőségek hatékonyabb kihasználását biztosítják.

Hogyan gazdálkodnak a vállalatok fejlesztési alapjukkal?

• Szokás a gazdasági reformnak a beruházási rendszerre gyakorolt hatását azzal jellemezni, hogy 1968-tól kezdve a fejlesztési döntéseknek mintegy fele decentralizáltan történik. Valóban, a decentralizált (vállalati, szövetkezeti, tanácsi) hatáskörbe tartozó beruházások már a múlt évben is több mint 40⁰/₀-át tették ki a teljes beruházási összegnek, és ez az arány 1970-re eléri, vagy legalábbis erősen megközelíti az 50⁰/₀-ot. Célszerűbb azonban a centralizált-decentralizált arányt úgy megítélni, hogy a jellegük miatt eleve csak centralizáltan eldönthető infrastruktúrális beruházásokat levonjuk a népgazdaság beruházási alapjából. A nem termelő ágazatok beruházásai az összberuházásból mintegy 16⁰/₀-ot képviselnek, és további 34⁰/₀-ot azok, amelyek termelő jellegűek ugyan (energiahordozók, villámenergia-termelés, szállítás, vízgazdálkodás stb.), de megvalósításukra növekvő gazdaságban kisebb-nagyobb meghatározottsággal mindenképpen szükség van, függetlenül attól, hogy a fel dolgozó ágazatok közül melyeket fejlesztjük erősebben vagy kevésbé.

Az infrastruktúrális fejlesztések elkülönítése után fennmaradó termelőberuházások 60—62⁰/₀-át valósítják meg decentralizált hatáskörben. Ez már markánsabban jellemzi az új helyzetet és nyilvánvalóvá teszi, hogy *a vállalati beruházások — összességükben — gazdasági fejlődésünk irányára és ütemére meghatározó jelentőségűek.*

Igaz ugyan, hogy struktúraalakító hatásuk elsősorban a központi hatáskörbe tartozó egyedi nagyberuházásoknak van, a vállalati beruházások pedig mindenekelőtt a már kialakított profilok kisebb-nagyobb fejlesztését célozzák. A decentralizált beruházások ilyen jelentős aránya mellett azonban azzal is számolni kell, hogy azok egyes ágazatokban meghatározott tendenciát is érvényre juttathatnak, és így átmenetileg maguk is struktúraalakító tényezőkké válhatnak.

A népgazdasági tervezés természetesen a decentralizált fejlesztések körét is átfogja, anélkül azonban, hogy itt részletezett termelési feladatokat, fejlesztési irányokat vagy volumeneket határozná meg. Globálisan számba veszi ezeknek a beruházásoknak a hatását is a termelésre, a nemzeti jövedelem emelkedésére, a fizetési mérlegre, az anyag- és munkaerőhelyzetre, sőt számítási anyagában megjelöli az egyes tervkoordinációs ágazatok fejlesztési irányszámait is. A központi beruházások ebben a körben az indukátor szerepét töltik be, hiszen egyfelől a mammutberuházással létrehozott létesítmény működtetéséhez jelentős mennyiségű anyag- és félkésztermék, esetleg egy sor kapcsolódó vállalat szük-

séges, másfelől az új létesítmény terméke — vagy mint továbbfeldolgozásra alkalmas félkésztermék, vagy mint kapcsolódó szükségleteket kiváltó végtermék — újabb fejlesztéseket tesz lehetővé, rentábilissá. Ezen túlmenően az ár- és jövedelemszabályozási, alapképzési, hitelezési és dotációs rendszeren keresztül az állam olyan érdekeltségi hatásokat kíván teremteni, amelyek a vállalati kezdeményezéseket lehetőség szerint összhangba hozzák a népgazdasági érdekekkel. *Elsőrendű fontosságú, hogy a termelőeszközök hatékonyságáról, a decentralizált körben folyó beruházási tevékenységről a gazdasági vezetés és a tervezőapparátus időben kapjon impulzusokat a jelentkező igények kielégítése, a szabályozók esetleg szükségessé váló módosítása céljából.* Fontosnak tartjuk, hogy az összképről az adatszolgáltatók, a vállalatok is tájékoztatást kapjanak, mivel ez helyzetük reálisabb megítélésének is feltétele.

A vállalati szféra megfigyelése, elemzése ma még csak kialakulóban van, ennek rendszere és azon belül az alkalmazott módszerek kiforrása előreláthatólag még évekig eltart. A különböző összeállítások, felmérések, tesztek ennek a kiforrásnak a jegyeit hordják magukon, de éppen a megállapodottabb rendszer kialakítása miatt aligha nélkülözhetők. A tavábbiakban a Magyar Beruházási Bank 1968 őszén végzett felméréséről szeretnénk számot adni*, amely az állami vállalatok fejlesztéssel összefüggő forrásainak és azok felhasználásának 1968. és 1969. évi várható alakulását összegezte.

A felmérést különösen az tette időszerűvé, hogy a decentralizált beruházások forrásainak és azok felhasználásának alakulásáról megfelelő mélységű áttekintést kellett szerezni, továbbá az, hogy a fejlesztési döntések elhatárolása és a hozzájuk rendelt pénzeszközök elosztási módszere nyitottabb kérdésnek bizonyul, mintsem azt a reform kidolgozásakor gondolni lehetett volna. Jóllehet a probléma Magyarországon és most merül fel ilyen élességgel, jelentősége szélesebb és általánosabb. Arról van szó, hogy a szocialista gazdaság strukturális alapjainak lerakását követő időszakban a centralizált fejlesztési döntések nyilvánvaló előnyeiről milyen körben és mértékben célszerű lemondani a decentralizált döntések ugyancsak nyilvánvaló előnyeinek érvényesítése végett, nálunk pedig most, konkrétan, hogy *a kétféle döntési szféra kialakított arányai a gyakorlatban mennyire bizonyulnak helyesnek.* Elméleti és empirikus oldalról ez a téma még sokféle megvilágítást igényel, a szóban forgó felmérés ezek között szerény, de — megítélésünk szerint — hasznos szerepet tölt be.

Az állami szektor fejlesztési forrásainak és azok felhasználásának szerkezete

Az egyes vállalatok forrás- és felhasználási adatai között több olyan adat is szerepel, amelynek nagyságrendjét makroökonómiai módszerekkel lényegesen kisebb munkával lehet megállapítani, mint vállalati felmérésekkel. Ilyen a fejlesztési alapba helyezhető amortizáció összege, vagy a másik oldalon a kommunális adó, avagy a célcsoportos állami be-

* A felmérés központi koordinálásában és értékelésében a szerzőkön kívül még Cseresznyák Istvánné, Horváth Józsefné és Radnóti János vettek részt.

ruházásokhoz való hozzájárulás nagysága. Egy-egy vállalatnál azonban a fejlesztési alap mérlegének teljesnek, zártnak kell lennie, ezért ezeket az adatokat is beállítottuk, jóllehet nem ezekre voltunk kíváncsiak, hanem azokra, amelyek makroökonómiai számítással vagy egyáltalán nem, vagy csak nagyfokú bizonytalansággal közelíthetők meg. Ilyen mindenekelőtt a képződő alapok folyamatos felhasználása és részbeni akkumulálása közötti arány, a forgóalapok tervezett feltöltési üteme, a beruházásokon belül a szinttartási és fejlesztési célú beruházások aránya.

Az állami vállalatok* fejlesztési célra rendelkezésre álló forrásai — ideértve a nyitóállományt és az alapátadásból eredő (másutt kiadásként jelentkező) bevételt is — 1968-ban 40 milliárd Ft-ot tettek ki.** A felhasználási oldal — ha a 6 milliárdot kitevő záróállományt is figyelembe vesszük — természetesen ugyanennyi. A főösszegeken belül — azt 100%-nak tekintve — az egyes források, illetve felhasználási tételek arányát az 1. számú táblázat mutatja.

(Az összeállítás realitása végett az 1969-ben felvenni kívánt hitelek felgyűjtött, illuzorikusan magas összege helyett a már ismert folyósítási lehetőségnek megfelelő adatot állítottuk be, s ennek mértékében csökkentettük az előirányzott 1969. évi felhasználási tételeket is.)

A táblázatból mindenekelőtt az tűnik szembe, hogy a források között nemcsak 1968-ban, hanem az idén is, a visszahagyott amortizáció dominál, bár túlsúlya 1969-ben a nyereségből képzett alaprész növekvő aránya következtében némileg mérséklődik. A vállalatok közötti differenciálódás a fejlesztési források szempontjából ezért az alapoknak csak kisebbik hányadára vonatkozik, mert azok nagyobbik hányada — a működő állóeszközök éves szintű elhasználódásának arányában — minden vállalatnál automatikusan rendelkezésre áll.

Az állóeszközök értékcsökkenési leírásának visszahagyott hányadát — a népgazdaság döntő területén 60%-át — a vállalatok havonta fejlesztési alapjuk javára írják, és egyúttal az ezzel azonos összeget a banknál vezetett fejlesztési betétszámlájukra átutalják. A *nyereségből képezhető alaprész* csak évente egy alkalommal, az előző évi eredmény felosztását is rögzítő mérleg lezárásakor, kerül a fejlesztési alapba. 1968-ban a vállalatok az általános előírásoktól eltérően az előző évi nyereségből lényegesen kisebb részt — az idén februárban alapba helyezett nyereségforrás mintegy hatod részét — teheték csak fejlesztési alapjukba. Ezt a korlátozást az tette szükségessé, hogy a reform első évében az állami kölcsöntartozás nulla nyitóállománya, a korábbi hitelek alacsony szintje miatt az alapokból kiegyenlítendő kötelezettségek lényegesen alacsonyabbak, mint később lesznek.

A tágan értelmezett vállalatfejlesztési alap*** forrásai között szerepelnek a *külső források* (állami támogatások és bankhitel is), amelyek közvetlenül a felhalmozás (fejlesztő beruházások, forgóalap-feltöltés) fi-

* A felmérés csupán az állami vállalatok által kezelt fejlesztési alapokra szorítkozott. Ez a teljes decentralizált beruházási kör mintegy 80%-át képviseli.

** Az összeállításban közölt abszolút számok nagyságrendi arányokat kívánnak érzékeltetni. A cikk írásakor még nem álltak rendelkezésre az 1968. évi végleges tényadatok. Az előbbieket és a vállalati felmérés összesített adatai között kisebb eltérések adódhatnak, ami azonban a főbb arányokat és a belőlük levont következtetéseket, mondanivalóink lényegét nem érinti.

*** Itt és a továbbiakban a vállalatfejlesztési alapba soroljuk azokat a fejlesztési forrásokat is, amelyeket az állam és a bank dicsát a vállalatok rendelkezésére, függetlenül attól, hogy azok keresztülfutnak a fejlesztési alapszámlán vagy sem.

1. sz. táblázat

A fejlesztési alap forrásainak és felhasználásának szerkezete az állami szektorban
(százalékban)

Források	1968	1969	Dinamika (1969/68)	Felhasználás	1968	1969	Dinamika ^d (1969/68)
<i>Nyitótőlomány</i>	12,5	6,3	59	<i>Determinált felhasználás</i>	0,2	1,3	534
<i>Saját források^b</i>				Állami kölcsöntörlesztés	2,6	8,8	402
Visszahagyott amortizáció	42,0	38,5	107	Bankhiteltörlesztés			
Nyereségből képzett fejlesztési alap	2,8	22,0	911	Vállalati hozzájárulás célcsoportos	11,9	12,1 ^a	119
Állami hozzájárulás volt értékhatar				beruházáshoz	1,3	1,6 ^a	143
feletti beruházásokhoz	6,5	3,2 ^a	57	Kommunális adó			
Állami hozzájárulás preferált ágazat				Egyéb, a szabad felhasználást végle-	5,2	2,7	62
fejlesztéséhez	4,6	8,2 ^a	210	gesen csökkentő tételek			
Egyéb saját forrás	6,7	4,2	75	Determinált felhasználás összesen ..	21,3	26,5	147
Saját forrás összesen	62,6	76,1	129	<i>Bejegyzett fejlesztési eszközök</i>			
<i>Bankhitel</i>				Zárolt visszahagyott amortizáció ..	1,7	2,9	202
Engedélyezett forgóalap hitel	10,3	1,2	13	Importletét	0,8	2,0	272
Engedélyezett középlejratú beru-				A felhasználást átmenetileg korlátozó			
házási hitel	6,9	1,4	25	egyéb tételek	1,8	0,4	28
Engedélyezett hosszú lejratú beru-				Bejegyzett fejlesztési eszközök			
házási hitel	7,7	5,5	82	összesen	4,3	5,3	144
Kielégíthető új hiteligeny	—	9,5	—	<i>Indeterminált felhasználás</i>			
Bankhitelek összesen	24,9	17,6	77	Szinttartó beruházások	17,8	21,3	140
				Fejlesztő beruházások	31,7	35,9	133
				Forgóalap-feltöltés	12,5	7,3	68
				Vállalati bankbetétek (specifikálatlan			
				fejlesztési fedezet)	12,5	3,7	34
				Indeterminált fejlesztés összesen	74,5	68,2	107
Források összesen	100,0	100,0	117	Felhasználás összesen	100,0	100,0	117

a) Összevetve beállított vállalati adatok bontása előzetes számítások szerint.

b) A kölcsönforrásokkal szembeni megkülönböztetés miatt itt mutatjuk ki a vállalatnál képződött források mellett azokat is, amelyek újraelosz-
tás révén kerülnek a vállalatokhoz, konkrétan megjelölt vállalati beruházások finanszírozásának kiegészítésére.

c) Determinált vagy indeterminált a vállalat döntési szabadsága szempontjából a felmérés idő pontjában.

d) Abszolút számok alapján.

nanszírozását szolgálják. Egységnyi (1 Ft) vállalatfejlesztési alapból 1968-ban 0,36, 1969-ben pedig 0,29 forintot fedeztek a külső források. Ugyanakkor például 1969-ben, amikor már közelítünk a kifejlett mechanizmusra érvényes arányokhoz, egységnyi vállalatfejlesztési alapból csak 0,45—0,48 forintot lehet felhalmozásra fordítani, mert a fennmaradó 0,52—0,55 forintot a determinált felhasználások (0,26—0,27 Ft), az átmenetileg befagyasztott felhasználások (0,05—0,06 Ft) és a szinttartó beruházások (0,21—0,22 Ft) vesznek igénybe. Az elmondottak alapján tehát végeredményként azt kapjuk, hogy egységnyi vállalatfejlesztési alap közvetlenül felhalmozásra fordítható 0,45—0,48 forintjából 0,29 forintot fedeznek a külső források, vagyis a felhalmozásnak több, mint felét. Ebből következik, hogy a *vállalatfejlesztési alap külső forrásai meghatározó szerepet játszanak a vállalati felhalmozás mértékének alakulásában.*

Az egyes beruházásokhoz adott *állami támogatás* képződése szerint nem lenne ugyan vállalati saját forrásnak tekinthető, rendeltetését tekintve azonban azzá válik, mert ingyenes forrás, amit később sem kell visszafizetni, ezért a saját források között vesszük számba. Az állami támogatások nagyságrendje 5 milliárd Ft, a források több mint 10%-a, amelynek 1968-ban csaknem *kétharmadát* a reform nyitónapjával vállalati kategóriába átkerült, a „régii” mechanizmusban értékhatár felettiként indított beruházások befejezéséhez nyújtott állami hozzájárulás teszi ki. (Az 1968. január 1-én legalább 80% készütségi fokon álló, vállalati hatáskörbe került beruházásoknál a befejezéshez szükséges fedezetet teljes egészében, a 20 és 80% készütségi fok közötti beruházásoknál pedig 40%-ban a költségvetés biztosítja.) 1968-ban az állami támogatás több mint harmada *kevésbé tőkeerős ágazatok* összgazdasági szempontból fontos fejlesztéseit hivatott segíteni, például a falazóanyagok gyártásának bővítését, egyes mezőgazdasági profilok felfuttatását stb.

Végül a vállalati saját források között szerepel a kiselejtezett állóeszközöknek a termelés költségei között még el nem számolt, ún. nettó maradványértéke, az állóeszközök eladásából eredő tiszta bevétel, továbbá azok az átadások is, amelyeket más (vállalati, tanácsi) alapokból kap a vállalat. Mindezek a kisebb jelentőségű *egyéb források* együttesen az összes forrás 4—7%-ára tehetők.

Sokaknak talán meglepő a determinált felhasználás magas aránya. *A determinált és indetermínált felhasználási formák között azonban csak a döntési hatáskör és a fejlesztési fedezet megelőlegezése, s nem a vállalati érdekeltségre gyakorolt hatás szempontjából van különbség.* Minden beruházást, függetlenül attól, hogy milyen szinten döntenek el, vagy hogy milyen formában előlegezik meg (állami kölcsön, bankhitel és vállalatfejlesztési alap, illetve ezek kombinációi), csak a vállalatok üzemeltethetnek, és így szükségszerű, hogy a beruházások többszínűsége a vállalati össznyereség részévé váljék, amelyből részesedési és fejlesztési alap képződik. Ebből következik, hogy az eszközfejlesztés végső fedezeti forrása csak a vállalatfejlesztési alap lehet*, a költségvetés vagy a bank által megelőlegezett beruházásoknál éppúgy, mint a vállalati saját beru-

* Kivéve azokat a finanszírozási formákat (végleges költségvetési juttatás az egyedi nagyberuházásoknál, a célcsoportos beruházások állami fedezete), amelynél az állam az eszközfejlesztést nem előlegezi, hanem ahhoz végleges forrást biztosít.

házásoknál. Különbség csak a vállalati döntés szabadságfoka és a vállalatfejlesztési alap felhasználási formája szempontjából van. A determinált felhasználásnál a vállalati döntés szabadságfoka zérus, a vállalatfejlesztési alap felhasználási formája pedig törlesztés vagy vállalati hozzájárulás. Az indeterminált fejlesztéseknél viszont a vállalati döntés szabadságfoka teljes és a vállalatfejlesztési alap felhasználási formája a fejlesztési akció közvetlen finanszírozása. A fenti összefüggések azonban a fejlesztési alap különböző determinált felhasználási formáiban nem azonos módon jutnak kifejezésre, a célcsoportos beruházásokhoz való vállalati hozzájárulásnál például sokkal áttételesebben, mint az állami kölcsöntörlesztésnél és a bankhiteltörlesztésnél.

A determinált felhasználási formáktól a befagyasztott fejlesztési eszközök abban különböznek, hogy csak átmenetileg és nem véglegesen korlátozzák a fejlesztési alap feletti vállalati rendelkezési hatáskört (ezeket az előírások szerint 2—4 évig zárolt betétben kell tartani), de meg egyeznek vele abban, hogy szűkítik az indeterminált felhasználások körét. A fejlesztési alap feletti vállalati rendelkezés szabadságfokát jól jellemzi, hogy a determinált felhasználás és a befagyasztott fejlesztési eszközök együttes összegének (a kötelezettségeknek) az aránya 1968-ban az összes felhasználás egynegyedét tette ki, 1969-ben pedig már eléri annak egyharmadát.

A kötelezettségeken belül az 1969. évi hiteltörlesztés — abszolút összegét tekintve — négyszerese lesz az 1968. évinek; megindul az állami kölcsönök törlesztése is, a múlt évihez képest ötszörös nagyságrenddel. A zárolt betétek — ez göngyölt összeg — a tavalyihoz képest másfélszeres nagyságrendben várhatók.

Az emelkedés ellenére a várható hiteltörlesztés még 1969-ben is csak megközelíti, az iparban pedig alig haladja meg az összes felhasználás 10⁰/₀-át; szemben a hitelből származó források magas részarányával (30—32⁰/₀). Ez azt mutatja, hogy ebből a szempontból még 1969 is átmeneti év, mert ha dinamikus gazdaságban a törlesztések általában alatta is maradnak az új folyósításoknak, a kettő közötti különbség nem lesz ilyen nagy. A hiteltörlesztéshez hasonlóan az állami kölcsöntörlesztés is lényegesen kisebb még, mint a kiforrott mechanizmusban lesz, jelentősebb törlesztések ebben az évben csak a villamosenergia-iparban, a kohászatban és a gépiparban várhatók.

A nem beruházási tételek között szerepelnek a *zárolt betétek*; ezeket a befizetéseket a bank a vállalat javára írja ugyan és elkülönítetten kezeli, de azok felett a vállalat egyelőre nem rendelkezik. Közülük két tétel jelentősebb. Egyik a tőkés megrendelés előfeltételeként előírt ún. *importletét*, amely a vállalatok előirányzatai szerint még 1969-ben sem éri el azt az egy milliárdot, amivel a tervszámítás már 1968-ra számolt; ez azt mutatja, hogy a letét előírása, párosulva a vámokkal, kifejtette a várt restringáló hatást.

A másik tétel a *zárolt számlára előírás szerint befizetendő amortizáció*, azoknál a vállalatoknál, amelyeknél az 1964—67-es kiugróan meredek fejlődés miatt a pótlási szükségletnél lényegesen magasabb amortizáció képződik. (Ezek a zárolt betétek, mint ismertes, 1971 és 1975 között egyenlő ütemekben válnak szabaddá.) Az átmenetileg fel nem használ-

ható amortizáció csupán az iparban számottevő, de itt sem haladja meg a felhasználás 2—4⁰/₀-át.

A vállalatok fejlesztési pénzeszközeik döntő részét a kötelezettségek és az akkumuláció meglehetősen nagy aránya ellenére is természetesen közvetlenül beruházásokra fordítják. Az állami szektorban a múlt évben a beruházásokat a vállalatok mintegy 20 md Ft-ra tervezték, 1969-ben viszont ez előirányzataik szerint 26—27 milliárd forintra emelkedik.

1969-ben azonban az élet ezeket a várakozásokat előreláthatóan némileg korrigálni fogja. A vállalatok által forgóalap-feltöltésre előirányzott összegek ugyanis nemcsak relatíve, hanem abszolúte is csökkenést mutatnak, mintegy 30⁰/₀-kal; ha ez ilyen mértékben a készletváltozás ütemének csökkenésére utalna, pozitívumként kellene tudomásul vennünk. Ma azonban már tudjuk, hogy ezekben a vállalati előrejelzésekben *jobbára a forgóeszköz-hitelek emelésére irányuló — alaptalan — remény tükröződött, a valóságban a forgóalap-emelésre (forgóalaphitel-törlesztésre) fordított összegek korlátozni fogják a megjelölt beruházási előirányzatot.* A vállalatok által jelzett beruházási előirányzat további korlátozó tényezőjeként kell említenünk a beruházási piac ismert feszültségeit is, amelyek előreláthatóan a bankbetétek növelésére kényszerítik majd a vállalatokat. Mindezek eredményeként várható, hogy a beruházások részaránya az összes felhasználásban kisebb mértékben növekedhet annál, mint ahogy az a vállalati felmérésekben tükröződik.

A mérleg zárt formája, a két oldal egyezősége első pillanatra azt a gondolatot kelti, mintha a beruházási lehetőségek pénzügyi oldalról me-reven korlátozottak lennének. Magas fokú determináció azonban csak népgazdasági méretben áll fenn, a vállalatoknál — ahogy ezt az alapok összetételében megfigyelhető rendkívül tarka szóródás is bizonyítja — a hitelek igénybevételének, a betétképzésnek, a szinttartás vagy bővítés egymáshoz viszonyított arányának tág választási skálája létezik.

A felmérés gazdag anyagot kínál a fejlesztési alap összevont mérlege mögött álló vállalati, ágazati alapmérlegek összehasonlítására, elemzésére. Ebben a cikkben azonban kénytelenek vagyunk megelégedni a legfontosabb arányok népgazdasági ágankénti közlésével. Ezt követően viszont három témát szeretnénk közelebbről is bemutatni: a saját forrásokkal való ellátottságot, a hitelezést és a beruházásoknak az állóeszköz-állományhoz viszonyított nagyságrendjét.

A források és a felhasználás szerkezete népgazdasági áganként

A felmérés alapján a saját források megoszlását mutatja népgazdasági áganként a 2. sz. táblázat.

A nyereségből képzett fejlesztési alap részarányának 1969. évi kiemelkedő szerepéről külön is szólnunk kell, hiszen ebben realizálódik a reformnak az a célja, hogy a piaci ár és a vállalati költség különbözete-ként megjelenő nyereség differenciálja a fejlesztési lehetőségeket, több fejlesztési forrást biztosítson ott, ahol a piaci impulzusok kedvező érté-késítési lehetőséget tükröznek, s kevesebbet ott, ahol realizálási nehézségek merülnek fel.

A nyereségből képződő fejlesztési alap aránya a saját forrásokban

A fejlesztési alap saját forrásainak megoszlása népgazdasági áganként
(százalékban)

Népgazdasági ág	Év	A vállalat- fejlesztési alap nyitó- állománya	Vissza- hagyott amortizá- ció	Nyereség- ből képzett fejlesztési alap	Állami hozzájáru- lás	Egyéb saját fejlesztési forrás	Összesen
Ipar	1968	15	52	4	20	9	100
	1969	7	40	33	15	5	100
Építőipar	1968	47	29	9	2	13	100
	1969	1	28	43	5	23	100
Mezőgazdaság ..	1968	16	45	2	28	9	100
	1969	5	43	10	32	10	100
Szállítás és hír- közlés	1968	12	81	—	1	6	100
	1969	10	82	6	—	2	100
Kereskedelem ..	1968	35	30	9	9	17	100
	1969	6	16	55	19	4	100
Állami szektor összesen	1968	17	56	4	15	8	100
	1969	7	47	27	14	5	100

különösen a *kevésbé állóalap-igényes ágazatokban* jelentős. Ez egyfelől természetes, hiszen itt az amortizáció kisebb, másfelől elgondolkoztató, mert azt jelenti, hogy a bővítési lehetőségek nyereségarányos differenciálása ezekben az ágazatokban sokkal erősebben érvényesül. 1969-ben a nyereségből képzett fejlesztési alap aránya a kereskedelemben (55⁰/₀), a könnyű- és az élelmiszeriparban (47—43⁰/₀), valamint az építőiparban (43⁰/₀) a legmagasabb. A fejlesztési lehetőségeknek a jövedelmezőségtől való függővétele szempontjából pozitívan értékelhető, hogy a gép-
iparban a nyereségből képzett fejlesztési alap aránya a saját források csaknem 40⁰/₀-ára tehető és még a kohászatban is eléri (!) az átlagos szintet. A bányászatban a minimális nyereség, a mezőgazdaságban a termékek alacsony árszínvonala, a szállításban és hírközlésben a nyereség *F* részének magas (90⁰/₀-os) adója magyarázza a nyereségből képzett fejlesztési alap alacsony arányát.

Néhány népgazdasági ágban (építőipar, kereskedelem) feltűnő a vállalatok által beállított 1968. évi záró- (vagyis az 1969. évi nyitó-) állomány irreálisan alacsony szintje. A felmérés adatainak feldolgozása-
kor is kitűnt, hogy a vállalatok alábecsülték az 1968. évi záróállományt, ami tulajdonképpen azt tükrözi, hogy tavaly több fejlesztési lehetőséggel számoltak, mint amennyi ténylegesen realizálható volt. Ebből következik, hogy a különbözetnek vállalati bankbetétként kellett lecsapódnia, s az csak ebben az évben kerülhet felhasználásra.

A források megoszlásánál nem kevésbé érdekes a felhasználások ágazati szerkezete.

A 3. számú táblázatból mindenekelőtt a mezőgazdaság állami szektorának alacsony kötelezettsége (determinált felhasználás és befagyasz-
tott fejlesztési eszközök), vagy más oldalról az ágazat magas szabadság-
foka tűnik szembe. Ez azzal függ össze, hogy a hiteltörlesztés itt a leg-

A felhasználások szerkezete népgazdasági áganként
(százalékban)

Népgazdasági ág	Év	Determinált felhasználás	Befagyasztott fejlesztési eszközök	Beruházások	Forgóalapfeltöltés	Vállalati bankbetétek	Összesen
Ipar	1968	17	4	52	17	10	100
	1969	26	7	55	10	2	100
Építőipar	1968	14	0	34	13	39	100
	1969	16	9	61	8	6	100
Mezőgazdaság	1968	8	1	71	6	14	100
	1969	7	0	87	3	3	100
Szállítás és hírközlés	1968	46	8	34	1	11	100
	1969	48	2	42	2	6	100
Kereskedelem	1968	19	2	40	16	23	100
	1969	17	1	64	11	7	100
Állami szektor összesen	1968	21	4	50	13	12	100
	1969	27	5	57	7	4	100

csekélyebb és a célcsoportos beruházásokhoz való hozzájárulás sem jelentős.

Az ipar összesített mutatói közel lesznek az állami szektor egészének arányaihoz. Az ipar átlagadatai azonban meglehetősen eltérő komponensek eredőiként alakulnak ki. Jóval alacsonyabb az átlagosnál a beruházások aránya a villamosenergia-iparban (35—37⁰/₀), viszont számottevően magasabb az építőanyag-iparban (68—74⁰/₀) és a kohászatban (67—68⁰/₀).

Az állami szektorban tavaly a decentralizált beruházások (szinttartás és fejlesztés együtt) aránya a működő állóeszközök bruttó értékéhez képest 4⁰/₀ volt, idén várhatóan megközelíti a 6⁰/₀-ot. Ez a mutató — amit a továbbiakban egyszerűen *intenzitási mutatónak nevezünk* — ágazatonként meglehetősen erősen (2 és 14⁰/₀ között) szóródik. A decentralizált beruházások ágazatok közötti megoszlását, dinamikáját, valamint az 1968. és 1969. évi intenzitási mutatókat a 4. sz. táblázat mutatja be.

A táblázatban szembeűnő, hogy 1969-ben, 1968-hoz képest, az építőipar decentralizált beruházásai kétszeresére, a kereskedelemé pedig mintegy háromszorosára emelkednek. Ezt elsősorban az teszi lehetővé — mint az a 2. számú táblázatból is jól kiolvasható —, hogy a saját források legdinamikusabb elemének, a nyereségből képzett vállalatfejlesztési alapnak a hányada ezekben az ágazatokban a legmagasabb.

Az intenzitási mutatók elemzésétől itt el kell tekintenünk, csupán annyit szeretnénk megjegyezni, hogy azok értékelésénél figyelembe kell venni a viszonyítási bázist képező aktivált állóeszközök összetételét (például a vasút magas értékű állóvagyonát), a fejlesztési feladatok korlátozottságát (például a bányászatban), a központi beruházások arányát (ez például a villamosenergia-iparban magas), a gép-építmény arányát (az építőiparban például kevés az épület) és így tovább.

Az állami szektor decentralizált beruházásai ágazonként (százalékban)

Tervkoordinációs ágazat, illetve népgazdasági ág	Megoszlás 1968.	Dinamika (1969/68)	A beruházások intenzitása*	
			1968.	1969.
Bányászat	9	87	4	4
Villamosenergia-ipar	3	119	2	2
Kohászat	9	133	5	7
Gépipar	13	143	6	9
Építőanyag-ipar	6	159	8	13
Vegyipar	9	105	7	8
Könnyűipar	8	120	5	6
Élelmiszeripar	6	155	4	7
Ipar	63	127	5	6
Építőipar	3	202	6	13
Mezőgazdaság	15	138	6	9
Szállítás	13	131	2	2
Kereskedelem	3	290	5	14
Nem termelő ágazat	3	—	—	—
Állami szektor összesen	100	135	4	6

* *Decentralizált beruházások*
1968. év eleji állóeszköz-állomány mutató alapján.

A vállalatok és ágazatok saját forrásokkal való ellátottsága

Az állami vállalatok (előbbieik szerint értelmezett) saját forrásai a múlt évben mintegy 24 md Ft-ot, az idén pedig várhatóan 35 md Ft-ot tesznek ki, azaz az összes forrásoknak csaknem kétharmadát, illetve mintegy negyötödét.

Mennyi ez a saját forrás: sok vagy kevés? Attól függően, hogy a saját forrást az állóeszközökhöz, az összes (álló- és forgó-) eszközökhöz vagy a termeléshez viszonyítjuk, a forrásellátottság különböző mutatóit kapjuk eredményül. Mivel a saját források rendeltetésük szerint végső soron az eszközök pótlásának és bővítésének fedezeti forrását képezik, az eszközökhöz való viszonyítást láttuk a legcélszerűbbnek. Ennek megfelelően az alábbi mutatókat képeztük:

$$(F/A) \cdot 100 = f_a; \quad (F/E) \cdot 100 = f, \text{ ahol}$$

F = a saját forrásból képzett vállalatfejlesztési alap,

A = az állóeszköz-állomány év eleji bruttó értéke,

E = az összes lekötött eszközök év eleji állományának értéke,

f_a = az állóeszközök forrásellátottsági mutatója,

f = az összes eszközök forrásellátottsági mutatója.

A vállalatokat a forrásellátottság szempontjából úgy csoportosítottuk, hogy csoportképző ismérvnek az f_a mutató meghatározott értéközeit tekintettük. Ha az f_a mutató értéke 3 százalék alatt volt, akkor a vállalat az alacsony, 3—8 százalék között a tűrhető, 8—15 százalék között a kedvező és 15 százalék felett a kiemelkedő forrásellátottságú vállalatok csoportjába lett besorolva. (5. sz. táblázat.)

A forrásellátottság vállalati szintű mutatói

Forrásellátottsági fokozatok az f_a mutató alapján	A vállalatok százalékos megoszlása	
	számuk szerint	a birtokukban levő álló- eszközök értéke szerint
Alacsony	5	27
Tűrhető	35	53
Kedvező	29	15
Kiemelkedő	31	5
Összesen	100	100

A különböző forrásellátottsági fokozatokba soroló vállalatok száma, illetve állóeszközeik értéke között fennálló eltérés világosan mutatja, hogy a kisebb vállalatok — állóeszközeikhez viszonyítva — *lényegesen több fejlesztési lehetőséggel rendelkeznek*. Ez nagyrészt abból adódik, hogy a kisebb vállalatoknál az eszközök szerves összetétele általában alacsonyabb, sőt a legkisebbek nem is rendelkeznek saját ingatlanokkal és elsősorban a nyereségből képzett fejlesztési alapjuk igen magas saját állóeszközeikhez képest.

A forrásellátottság mértékét leginkább az összes eszközök forrásellátottsági mutatója fejezi ki, már csak azért is, mert a nyereség az álló- és forgóeszközök „együtműködésének” következtében jön létre, másfelől a saját forrásból képzett vállalatfejlesztési alap nemcsak az álló-, hanem a forgóeszköz-állomány bővítését is szolgálja. Az ágazatok forgóeszköz-igényessége pedig, különösen ha az egységnyi állóeszközre jutó forgóeszköz mutatójában mérjük, igen differenciált. A 0,34 értékű átlagos népgazdasági forgóeszköz/állóeszköz mutatóval szemben* például — még ha az ebből a szempontból kivételnek tekinthető kereskedelmet figyelmen kívül is hagyjuk — a kitermelő ágazatoknál (0,12) és a vegyiparban (0,20) igen alacsony, az élelmiszeriparban (0,46) és a gépiparban (0,67) pedig igen magas értékű mutatókat találhatunk. A szóban forgó mutató magas értéke a gépiparban azt eredményezi, hogy amíg az állóeszközök forrásellátottsági mutatója szempontjából ez az ágazat az átlagosnál kedvezőbb helyzetben van, addig az összes eszközök forrásellátottsági mutatója szempontjából már kedvezőtlenebb helyzetbe kerül.

A forrásellátottság mutatóinak ágazati szélső értékei természetesen közelebb esnek egymáshoz, mint a vállalatiak. Így például az összes eszközök ágazati forrásellátottsági mutatója 1969-ben 4%-nál kisebb és 10%-nál nagyobb értéket nem vesz fel.

Az ágazati, s azon belül a vállalati forrásellátottsági mutatók sokoldalúan elemezhetők, a vállalatoknak és a fejlesztési hitelekkel folyósító

* A forgóeszköz-igényességhez szükséges alapadatokat az MNB „A forgóeszközök alakulása az állóeszköz-fejlesztéssel és a termelési érték növekedésével összefüggésben” című tanulmányából vettük át. (Szerzői: Bacskay Zoltán és Győry Árpád.)

A forrásellátottság mutatói ágazonként
(százalékban)

Tervkoordinációs ágazat, illetve népgazdasági ág	1968.		1969.
	(F/A). 100	(F/E). 100	(F/E). 100
Bányászat	7,6	6,8	6,8
Villamosenergia-ipar.	3,8	3,4	4,0
Kohászat	4,8	4,3	7,4
Gépipar	7,2	4,3	6,1
Építőanyag-ipar	6,5	5,1	8,4
Vegyipar	9,1	7,2	8,7
Könnyűipar	6,1	4,5	6,3
Élelmiszeripar	4,4	3,1	5,4
Ipar	6,1	4,8	7,0
Építőipar	14,8	8,9	9,5
Mezőgazdaság	7,7	5,3	5,4
Szállítás és hírközlés.	5,3	5,2	5,1
Kereskedelem	8,8	2,0	4,1
Állami szektor össz.	6,3	4,9	5,8

bankoknak értékes információt nyújtanak az egyes profilok, vállalatok forrásellátottságáról.

A mutatók komplexitása lehetővé teszi, hogy azokat tovább bontva az egyes források egymáshoz, továbbá a fejlesztési követelményekhez viszonyított arányát is elemzés tárgyává tegyék. A követelmények, mint azt a 4. sz. táblázat kapcsán már jeleztük, több szempontból is differenciáltak. Más pótlási alap szükséges például egy csak gépparkkal, és egészen más egy terjedelmes épületekkel is rendelkező vállalatnál. Az utóbbinál a viszonyítási bázis — benne az ingatlanok értékével — magas, a pótlási szükséglet azonban ezzel nem arányos. Egészen más a forgóalap-emelés indokolt aránya egy zárt ciklusú (például kohászati vagy vegyipari) üzemnél, illetve egy — különféle termékcsoportok előállításai alternatíváit latolgató — feldolgozóipari vállalatnál. A fejlesztési alapok nagyságának, összetételének az említett aspektusokból való elemzése még a közgazdászokra vár.

Az állami vállalatok fejlesztési hitelellátottsága

Az az általánosan ismert tény, hogy a vállalatok a lehetőségeket számottevően meghaladó hiteligényekkel ostromolják a bankot, nem minden vonatkozásában pozitív. Igaz, megnyilvánul benne a fejlődő gazdaság egészséges expanziója, de a nagy igényben szerepe van a korábról feltorlódott vállalati igényeknek, sőt esetenként a piaci helyzet kedvező alakulásához fűzött — nem mindig megalapozott — várakozásoknak is.

1968-ban a nyilvánvalóan minden esély nélkül pályázó beruházókat a bankok tájékoztatója többnyire visszariasztotta, ezért végül is az engedélyezett hiteleknel nem sokkal több hitelkérelmet tartottak nyilván. Ennek ellenére az a tapasztalat, hogy a rendelkezésre álló pénzüsszeget

kétszeresen-háromszorosan meghaladó latens hiteligény alakul ki. Ez az arány — a felmérés szerint — nagyjából 1969-ben is fennmarad.

A felmérés során választ kértünk a vállalatoktól arra, hogy 1969-ben milyen összegű beruházási hitelt kívánnak felvenni. Minthogy ezek az igények a (jelen) lehetőségeket meghaladják, a források ez évi várható megoszlásának kimutatásakor azokat korrigált, csökkentett összegben kellett figyelembe venni. Nem érdektelen azonban, hogy az előre jelzett igények és a lehetőségek milyen arányban állnak egymással, az érdekeltségi konstrukciók milyen hitelexpanzióra serkentik a vállalatokat. Ez annál is inkább figyelemre méltó, mert itt nem a régi értelemben vett keretosztoztatásról van szó, ahol természetes volt a lehetőséget messze meghaladó igények bejelentése, hanem hitelről, amelynek visszafizetését, kamatterhét az igénylő — erőforrásait felmérve — hajlandó vállalni.

A felmérés időpontjában még nem volt ismeretes az új hitelpolitikai irányelveknek az a rendelkezése, hogy a készletek tartós jellegű feltöltését fejlesztési alapból, esetleg átmenetileg forgóalaphitelből kell finanszírozni, továbbá csak részben volt ismert a forgóalaphitelekkel kapcsolatos ez évi törlesztési kötelezettség. Ezért a vállalatok a forgóalap-feltöltésére, s az ezzel kapcsolatos hitel visszafizetésére alacsony összegeket irányoztak csak elő, eszközeiket szerették volna elsősorban beruházásra fordítani. Ez azt tükrözi, hogy a fejlesztés (benne az álló- és forgóeszközgyarapítás) egységes szemlélete még csak kialakulóban van.

Az 1969. évi hitelpolitikai irányelvek szerint az állami vállalatok az idén minimálisan 5,8 md Ft beruházási hitel folyósítására számíthatnak. Ennek több mint 60%-a — 3,5 md Ft — azonban a felmérés időpontjában már a korábban engedélyezett hitelek ez évi ütemével kitöltöttnek volt tekinthető: egyharmad része a reform kezdő időpontjában folyamatban volt, kétharmad része pedig az 1968-ban kezdeményezett beruházások törlesztését szolgálja. Az új célra rendelkezésre álló összeggel szemben a vállalati igények 8 md Ft-ot tettek ki, a lehetőségek 3,4-szeresét.

A beruházási hiteligények minden népgazdasági ágban jelentősen nagyobbak a rendelkezésre álló hitelforrásoknál. Az iparban például a tervezett hitelfelvét 4,3-szorosa, az építőiparban 5,5-szöröse, a mezőgazdaságban 1,9-szerese, a szállításban és hírközlésben 1,2-szerese, a kereskedelemben 6,3-szorosa a lehetőségeknek. Ezek az arányok alátámasztották a pénzügyi vezetésnek azt az elhatározását, hogy a hitelpiacon jelentkező erős feszültséget a szelekció erősítésével, a lejáratú és kamatfeltételek szigorításával oldják fel vagy legalábbis mérsékeljék.

A népgazdasági és a vállalati érdek ellentmondása jut kifejezésre abban is, hogy vállalati igény elsősorban a hosszú lejáratú hitelek iránt mutatkozik (ilyen az összes hiteligény mintegy 70 százaléka), az adott helyzet pedig a középlejáratú hitelek magas részarányát követeli meg, mert a beruházási piac egyensúlya csak úgy teremthető meg, ha a közeli években képződő vállalatfejlesztési forrásokat minél nagyobb arányban lekötik törlesztési kötelezettségekkel. A hosszú lejáratú hiteligény korlátozását szolgálja az új hitelpolitikai irányelveknek az a rendelkezése is, amely szerint ezek csak preferált célokra nyújthatók.

Külön megvizsgálendő kérdés, hogy a vállalatok hosszú lejáratú hiteligenye közzgazdaságilag mennyire megalapozott, s az is, hogy ezeknek

a beruházási piac mielőbbi egyensúlyának megteremtése céljából történt erős korlátozása milyen negatív hatásokat vált ki a decentralizált fejlesztések szférájában.

A hitelellátottság fokát az alábbi mutatók segítségével vizsgáltuk:

$$(H_b/A) \cdot 100 = h_b; \quad (H/E) \cdot 100 = h, \text{ ahol}$$

- H_b = a beruházási bankhitel éves üteme,
- A = az állóeszköz-állomány év eleji bruttó értéke,
- h_b = a beruházási hitelellátottsági mutató,
- H = az összes fejlesztési (álló- és forgóalap-) hitel éves üteme,
- E = az összes lekötött eszközök év eleji állományának értéke,
- h = a fejlesztési hitelellátottsági mutató.

A fejlesztés hitelellátottsági mutatójának ágazatonkénti szóródását a 7. sz. táblázat mutatja.

7. sz. táblázat

A hitelellátottság mutatói ágazatonként
(százalékban)

Tervkoordinációs ágazat, illetve népgazdasági ág	H/E. 100	
	1968	1969
Bányászat	1,1	1,0
Villamosenergia-ipar	0,6	0,2
Kohászat	3,0	2,0
Gépipar	3,9	2,6
Építőanyag-ipar	3,5	4,2
Vegyipar	2,1	2,1
Könnyűipar	2,4	1,3
Élelmiszeripar	2,9	1,6
Ipar	2,5	1,8
Építőipar	1,9	1,5
Mezőgazdaság	0,7	1,0
Szállítás és hírközlés	0,2	0,4
Kereskedelem	1,8	0,5
Állami szektor összesen	1,7	1,2

Az egyetlen építőanyag-ipart kivéve, a hitelellátottsági mutató értéke várhatóan egyik ágazatban sem éri el a 3⁰/₀-ot ebben az évben. Egy-egy ágazatban azonban a vállalatoknak csak egy töredéke jut hitelhez, ezért a hitelellátottság foka elsősorban vállalati szinten vizsgálandó.

A vállalatokat a hitelellátottság szempontjából úgy csoportosítottuk, hogy csoportképző ismérvnek a h_b mutató meghatározott értékeit, illetve értékkezeit tekintettük.*

A 8. sz. táblázatban elsősorban az a szembeűnő, hogy a vállalatok mintegy négyötödénél a hitelellátottsági mutató zérus, vagyis ezek nem részesültek hitelben. Ezt a tényt kedvezőnek kell minősítenünk, mert

* Ha az állóeszközök hitelellátottsági mutatója zérus volt (hitelfelvét nem történt), akkor a vállalat a zérus, 0,1-4 százalék között az alacsony, 4,1-10 százalék között a *tűrhető*, 10,1-20 százalék között a *közepes*, 20,1-50 százalék között a *kedvező* és 50 százalék felett a *kiemelkedő* hitelellátottságú vállalatok kategóriájába lett besorolva.

A hitelellátottság vállalati szintű mutatói

Hitelellátottsági fokozatok a b_b mutató alapján	Az igénybe vevő vállalatok	
	száma, az összes vállalat százalékában	állóeszközöknek részesevé az összes vállalat állóvagyo- nából
Zérus (hitelt nem kapott)...	77,0	56,2
Alacsony	5,4	19,8
Tűrhető	7,6	16,3
Közepes	5,0	3,9
Kedvező	4,0	2,0
Kiemelkedő	1,0	1,8

lehetővé tette, hogy a beruházási bankhitel a vállalatok 23 százalékára koncentrálódjék. A hitelben részesült vállalatoknak mintegy fele a tűrhető és a közepes hitelellátottságú vállalatok csoportjába kerül, ami azt mutatja, hogy a beruházási bankhitel a múlt évben általában még nem finanszírozhatott kiugróan nagy fejlesztéseket.

Annak ellenére, hogy a hitel csupán a vállalatok 1⁰/₀-ánál érte el a működő állóeszközök értékének felét, egyes ágazatokban mégis jelentős segítséget adott a *pénzeszközök koncentrálásához*. Az építőanyag-iparban például a hitelben részesült vállalatoknak csaknem a fele (az ágazat vállalatainak 13⁰/₀-a) az állóeszközérték: 15⁰/₀-ánál magasabb hitelt vett fel. A szállítás-hírközlés ágazatban általában a kisebb vállalatok jutottak hitelhez, ezeknek mintegy a fele azonban, állóeszközök értékéhez mérve, 35⁰/₀-nál is nagyobb hitelt vett fel. Ezzel szemben az élelmiszeriparban a hitelek szétforgácsolódást mutatnak; a vállalatok 30⁰/₀-a részesült hitelben, ezek 20 százalékánál a hitel azonban az állóeszközérték 5⁰/₀-át sem érte el. Ebben az iparágban sok kisebb beruházás folyik, a kölcsönök többnyire ezek finanszírozását szolgálták.

A meglehetősen széles szóródás összegezéséeképpen az alakul ki, hogy *a vállalatok fejlesztési tevékenységében a hitel már 1968-ban központi szerepet töltött be*, időben és térben koncentrálna a fejlesztési pénzeszközöket. A reform nagyságrendileg legalább az amortizáció összegének megfelelő saját forrást kívánt a vállalatok rendelkezésére bocsátani, ez átlagosan — az állóeszközök bruttó értékéhez képest — évi 5—8⁰/₀-os beruházásra adna fedezetet. Ezt az átlagos fejlesztési lehetőséget a hitel jelentősen kiszélesíti: azok a vállalatok, amelyek hitelt vettek igénybe, egyedül a hitelből 14—16⁰/₀-os állóeszköz-bővítést valósíthattak meg. Tartalmában az 1968. évi hitelezés kevésbé kedvező, mert magán hordja a régiből az új mechanizmusba átvetett év szükségsszerű terheit. Az engedélyezett hitelek 1/3-át a korábban indított beruházások befejezéséhez szükséges, lényegében sorolási eljárásán kívül megadott hitelek teszik ki; ezek általában nagyobbak, hosszabb lejáratúak. Az új kezdeményezésekre fennmaradt hitelezési lehetőséget viszont elsősorban a gyors visszafizetést ígérő igények kielégítésére kellett fordítani. Ebben a kategóriában azonban általában — a vállalat nagyságrendjéhez képest — kisebb hitelek szerepeltek, hiszen a törlesztés rövid ideje alatt akkumuláló vállalati eszközök kiemelkedő nagyságrendű hitel felvételét nem

tették lehetővé. Ez azt jelenti, hogy az adott feltételek között a beruházásgazdaságossági követelmények fokozott érvényesítésére csak a kisebb beruházásoknál volt lehetőség, de ott sem korlátozás nélkül, mert a jelenlegi beruházási hitelezési kritériumok között a vállalatok hitelképessége, tőkeereje dominál, a konkrét beruházási akció jövedelmezősége pedig (legalábbis a banki szelekció szempontjából) háttérbe szorul.

A vállalati beruházások összetételéről

A felmérés keretében kísérletképpen információkat gyűjtöttünk a vállalati beruházások megoszlásáról *szinttartó* beruházásokra és *egyéb fejlesztésekre*, röviden: fejlesztésekre.

A beruházások fenti kategóriákba történő besorolását a vállalatok megítélésére bíztuk, tudván, hogy az elhatárolásra egyértelmű kritériumokat adni nem lehet. (Csupán annyi támpontot adtunk, hogy „egyéb fejlesztésnek” olyan beruházásokat tekintsenek, amelyek a meglévő kapacitásokat jelentősen növelik; ha pedig egy beruházás mind a két célt szolgálja, akkor azt a domináns jelleg szerint sorolják be.)

A kapott eredményeket mutatja a 9. sz. táblázat.

9. sz. táblázat

A vállalati beruházások jelleg szerinti megoszlása ágazatonként (százalékban)

Tervkoordinációs ágazat, illetve népgazdasági ág	A vállalati beruházások megoszlása			
	1968		1969	
	szinttartó	fejlesztő	szinttartó	fejlesztő
	beruházások			
Bányászat	70	30	87	13
Villamosenergia-ipar . . .	83	17	93	7
Kohászat	29	71	30	70
Gépipar	29	71	31	69
Építőanyag-ipar	13	87	16	84
Vegyipar	26	74	26	74
Könnyűipar	37	63	47	53
Élelmiszeripar	41	59	44	56
Ipar	37	63	41	59
Építőipar	43	57	48	52
Mezőgazdaság	29	71	25	75
Szállítás	46	54	46	54
Kereskedelem	21	79	19	81
Állami szektor összesen .	36	64	37	63

A szinttartó beruházások a vállalati összes beruházásoknak egyharmadát, a fejlesztő jellegűek pedig a kétharmadát teszik ki. A népgazdasági ágak közül az átlagosnál magasabb a szinttartó beruházások aránya a szállításban és az építőiparban, az átlagosnál alacsonyabb a mezőgazdaságban és a kereskedelemben. Az iparban különösen kiemelkedik magas szinttartási arányával a bányászat és a villamosenergia-ipar.

Ha a szinttartásra fordítani kívánt összegek pótlást céloznának, ak-

kor a vállalatok által tervezett arányokból hasznos következtetéseket lehetne levonni a kiselejtezések várható alakulására, továbbá az amortizáció képződésére is. A statikus jellegű pótlással* szemben ugyanis, amely nem módosítja lényegesen az amortizáció összegét (az egyik állóeszköz helyébe beállítja a másikat), a bővítés jelentősen emeli azt.

Az adatok feldolgozása során 1968-ra vállalati szintű mutatókat képeztünk a $\frac{\text{szinttartás}}{\text{állóeszközérték}} \cdot 100$ és a $\frac{\text{bővítés}}{\text{állóeszközérték}} \cdot 100$ hányadosok alapján, majd elvégeztük a kapott mutatók szóródásvizsgálatát. (Súlyként a vállalatok állóeszközeinek 1968. évi bruttó értékét használtuk.) Nevezünk az előbbit az állóeszközök szinttartási, az utóbbit az állóeszközök fejlesztési koeficiensének. A vállalatokat a szinttartás foka szempontjából úgy csoportosítottuk, hogy csoportképző ismérvek az állóeszközök szinttartási koeficiensének meghatározott értékét vagy értéközeit tekintettük.**

10. sz. táblázat

A vállalatok megoszlása szinttartási fokozatokként (százalékban)

Szinttartási fokozat	A vállalatok megoszlása	
	darabszám	bruttó álló eszközérték
	alapján számítva	
Zérus	33,2	26,0
Alacsony	22,1	44,3
Közepes	32,4	25,0
Magas	12,3	4,7
Összesen	100,0	100,0

Szembetűnő, hogy a vállalatok egyharmada — állóeszközértéküket tekintve egynegyede — a múlt évben egyáltalán nem végzett szinttartó beruházást. (Rendkívül magas a zérus szinttartási koeficiensű vállalatok aránya a szállítás és hírközlés területén.) Nyilvánvalóan lehetnek a vállalatok életében olyan fejlődési szakaszok, adódhatnak olyan piaci helyzetek, amikor gazdaságosabb a bővítést előtérbe helyezni, mint a pótlást-szinttartást. Ez azonban csak átmenet lehet, a feltorlódott szinttartási szükségleteket azután fokozott ütemben kell kielégíteni. Normális feltételek között azonban a vállalatok szinttartási fokozataiban fennálló különbségeknek népgazdasági szinten ki kellene egyenlítődniök; külön megvizsgálendő, milyen általános érvényű okok játszottak közre abban, hogy ez a vizsgált évben nem következett be. Az adatok szerint ugyanis 1969-ben az állami szektor állóeszközeinek több mint 70 százalékával

* A szinttartás és a pótlás fogalmi csak közelítőleg egyeznek meg egymással. A szinttartás — a reformot előkészítő tanulmányok szerint — általában bizonyos jövedelmezőségi szint tartását jelenti, s ez a követelmény az állóeszközök pótlása mellett szükségessé tehet bizonyos struktúra- (profil-, termékösszetétel-) változást is. Ennyiben a szinttartás bővebb fogalom a pótlásnál.

** Ha a csoportképző ismerv zérus értéket vett fel (szinttartó beruházás nem volt), akkor a vállalat a zérus, 0,1–2 százalék között az alacsony, 2,1–8 százalék között a közepes, 8,1 százalék fölött pedig a magas szinttartási fokozatú vállalatok kategóriájába lett besorolva.

rendelkező vállalatok vagy nem eszközöltek szinttartó beruházást, vagy csak az alacsony szinttartási fokozatot érték el, s csupán az állami szektor állóeszközeinek 5 százalékával rendelkező vállalatok voltak besorolhatóak a magas szinttartási fokozatba.

Ezek az adatok felhívják a figyelmet arra a veszélyre, hogy a korábbi centralizáltabb beruházási rendben érvényesülő tendencia, a *bővítések előtérbe helyezése a pótlások rovására, tovább élhet a vállalati döntések körében is*. Lehet ez gazdasági megfontolások eredménye, de lehet a korábban beidegzett bővítési hajlam továbbélése is az új feltételek között. Felmerül tehát a kérdés, mi előnyösebb az új érdekeltségi helyzetben vállalatainknak: hagyni a régit régi szinten és kiegészíteni újjal, korszerűbbel, vagy pedig biztosítani az ottmaradt pénzeszközökből a régi korszerűbbel való kicserélését? A válasz azért lényeges, mert a pótlás és bővítés alternatíváját szabályozó mikroökonómiai megfontolások végül is beruházáspolitikai tényezővé, vagy a beruházási politikát deformáló tényezővé összegeződhetnek.

A vállalatokat a fejlesztési fokozat szempontjából ugyanúgy csoportosítottuk, mint a szinttartási fokozat meghatározásánál, csak itt csoportképző ismérvek nem az állóeszközök szinttartási, hanem fejlesztési koefficienseinek meghatározott értékeit és értékeszközeit tekintettük. Ez alkalommal vizsgálatainknak csak két említésre méltó eredményét közöljük. Az egyik: a fejlesztést nem eszközölő vállalatok aránya kisebb volt, mint azoké a vállalatoké, amelyeknél szinttartó beruházás nem volt. A másik: amíg a szinttartás szempontjából az állami szektor állóeszközének zömével rendelkező vállalatok az alacsony fokozatba kerültek, addig a fejlesztés szempontjából elérték a közepes fokozatot (2—8 százalék között). A kis vállalatoknál fokozottabb rugalmasság tükröződik, mert ezeknél a pótlás és bővítés közti differenciálás erősebb: több akad, amely egyáltalán nem hajt végre fejlesztést, és több, amely állóeszközértékéhez képest 8%-nál nagyobb fejlesztést eszközöl.

Az a körülmény, hogy az állami vállalatok beruházásai között a fejlesztés kb. kétharmados aránnyal szerepel, azzal jár, hogy az *építési hányad* ebben a körben — a felmérés szerint — nem csökken a kívánatos mértékben (mind 1968-ban, mind 1969-ben várhatóan mintegy 43%, szemben a népgazdasági tervben figyelembe vett 38%-os részaránnyal). Az iparban eszközölt vállalati beruházásoknál valamivel kedvezőbb a kép, itt az építés súlya csak 37%. Viszont rendkívül magas a mezőgazdaságban és a kereskedelemben, bár ez 1969-re várhatóan erősen mérséklődik (78%-ról 69%-ra, illetve 80%-ról 58%-ra). A magas építési hányad e két népgazdasági ágban az itt megvalósított beruházások jellege miatt nem tekinthető meglepőnek.

A vállalati beruházások magas építési hányadának kialakulásában szerepet játszik az építőipari árak emelkedése is, de ez csak részben ad magyarázatot. Kétségtelen, hogy a korábbi „örökölt” építkezések is növelő hatást gyakorolnak az építési hányadra, de ezek kifutóban vannak, 1969-ben ezért az építési hányadnak csökkennie kellene. A vészhangot ma még korai lenne meghúzni, de *az eddigi adatok nem bizonyítják annak az intenzív, a gépeket az építések rovására előtérbe helyező vállalati beruházási politikának a kibontakozását, amit az érdekeltségi konstrukciónak eredményezniük kellett volna*. Az intenzifikálási törek-

véseknek a vártnál lassúbb érvényesülésében a korábbi „bővítési szemlélettől” az importgépekkel kapcsolatos problémáig sok tényező hatása tükröződik, ezek feltárása sokoldalú elemzést igényel.

A vállalatok beruházásainak mintegy 10⁰/₀-át *nem termelő* célokra fordítják; 1968-ról 1969-re ennek az aránynak némi csökkenése várható.

★

Elnézést kell kérnünk az olvasótól a cikkünkben szereplő sok adat miatt; a válogatás nehéz volt, tízszer ennyi információ közlését is hasznosnak, értékesnek tartanánk. A felmérés bő tárházát adta az elemzésre váró adatoknak és lehetővé tette olyan újszerű mutatók képzését, amelyek alkalmasnak látszanak az erősen összetett és sokrétű gazdasági jelenségek jellegzetességeinek felismerésére. 1968. a reform beindításának éve volt, a beruházási adatok még alig tükrözhetik a kibontakozó tendenciákat, a következtetéseknelő óvatosan kell eljárni. Mégis időszereünk érezzük ezt a publikációt, úgy is mint a témában első előrejelzést, úgy is mint kísérletet a téma módszertani megközelítésére, amely statisztikai bázist ad a későbbi hasonló elemzésekhez.

A főbb megállapításokat a következőkben összegezhjük:

1. Az állami vállalatok fejlesztési forrásainak alakulásában, a felhasználás szerkezetében még nem alakultak ki a kibontakozott mechanizmusra jellemző arányok. A közvetlen felhasználást szűkítő, az állammal és a bankkal szemben fennálló kötelezettségek most vannak felfutóban, a folyósított és törlesztett hitel között még jelentős nagyságrendi különbség áll fenn.

2. A nyereségből képzett fejlesztési alap 1969-ben fokozottabb súlyt kap a források képzésében, de az egyes ágazatokban különböző mértékben; a kevésbé állóalapigényes ágazatokban szerepük jelentősebb.

3. A decentralizált beruházásoknak az állóeszközök értékéhez viszonyított nagyságrendje az egyes ágazatokban eléggé differenciált, a mutató 2 és 14⁰/₀ között szóródik.

4. Ágazatonként és vállalatonként jelentős eltérés mutatkozik a saját forrásokkal való — hasonló alapon mért — ellátottságban is.

5. A hitel nagymértékben hozzájárult az eszközök koncentráálásához, összege azonban kevésnek bizonyult ahhoz, hogy számottevően támogasson kiugró fejlesztéseket. A globális igények meghaladják a lehetőségeket, az igények a hosszú lejáratú hiteleknél lényegesen magasabbak a lehetőségeknél. Az „örökölt” beruházásokhoz sorolás nélkül adott hitelek széthúzzák a hitelmezőnyt és szűkítik az újszerű hitelesztés ösztönző hatásának érvényesülését.

6. A decentralizált beruházások kétharmada fejlesztés jellegű. A szinttartási és fejlesztési koefficiensek erős szóródása felveti azt a kérdést, hogy a jelenlegi vállalati érdekeltségi rendszerben miképpen érvényesül a szinttartásra és a bővítésre irányuló ösztönzés. A felmérés adatai egyelőre azt mutatják, hogy a források decentralizálása esetén is folytat tendenciájában bővítő jellegű beruházási tevékenység.

7. A vállalati beruházások intenzív jellege még nem bontakozott ki, a beruházások építési hányada magas.

A decentralizált beruházási piac tervszerű szabályozásának követelménye felveti az erre vonatkozó rendszeres információgyűjtés és fel-

dolgozás kérdését, különösen a szabályozók kiforrásának időszakában. Ebben az információáramlásban a globális — tehát a folyamat egészét tükröző — jelzések mellett nem hiányozhatnak az egyes vállalatok fejlesztési tevékenységét jellemző egyedi információk sem, minthogy a differenciálódás egészséges vagy nemkívánatos iránya, mértéke a reform egyik legjelentősebb problémája.

Az információgyűjtés hasznos volt a vállalatok számára is; fejlesztési helyzetük áttekintésére készítette őket, az ágazati, népgazdasági arányok megismerése egyidejűleg viszonyítási bázist ad számukra adottságaik megítéléséhez.

A kétségtelen eredmények és a szinte határtalan elemzési lehetőség ellenére, a jövőben teljes körű felmérést erre és hasonló jellegű témára nem javasolunk, mert jól átgondolt reprezentatív felmérés lényegesen kevesebb munkával alig kisebb eredményt látszik biztosítani. Jelentős konstrukcióváltozások után azonban, mint amilyen 1968-ban is életbe lépett, a teljes körű felmérést a valóságra figyelő gazdasági vezetés aligha takaríthatja meg.

Dr. Clodwig Kapferer:

EURÓPAI PIACKUTATÁS

Az új gazdaságirányítási rendszer bevezetésével hazánkban is nagyobb szerepe van a piacnak, mint korábban volt. A piac ismerete és igényeinek kielégítése ma már nemcsak a kereskedelem feladata, hanem a termelővállalat minden vezetőjének és érdemi ügyintézőjének is tekintetbe kell venni követelményeit. A piac kutatása és állandó figyelemmel kísérése nélkül nem lehet egy vállalatnak sem hosszú távon eredményesen működni.

A kapitalista országokban számos kutatóintézet foglalkozik piackutatással és a piackutatási szakirodalom könyvtárnyi terjedelmű. Ebben az irodalomban jelentős helyet foglal el Clodwig Kapferer könyve.

A kötet az európai piackutatás helyzetéről és eredményeiről ad áttekintést. A szerző, aki a hamburgi Világgazdasági Archívum igazgatója, a vállalatok szemszögéből foglalkozik a jelenlegi európai piackutatással. A mű értékes tájékoztatást ad arról, hogy mit jelent a piackutatás a termelékenység, a rentabilitás és a vállalat versenyképessége szempontjából.

Az „Európai piackutatás” című mű már több kiadásban jelent meg németül és angolul, s francia nyelvre is lefordították. Meggyőződésünk, hogy érdemes volt a könyvet magyarul is megjelentetni, mert a vállalatvezetők és érdemi ügyintézők, értékesítéssel foglalkozók és piackutatók hasznos ismeretekhez juthatnak.

280 l., fűzve 34,— Ft

A Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó kiadványa

KÖVÉR KÁROLY:

A mai tőkés valutarendszer ellentmondásainak éleződése

1960 óta a tőkésvilág valutáris rendszere a tartós feszültség, a bizonytalanság és az egyre gyakrabban jelentkező válságok időszakát éli. Soroljuk fel ennek jelentősebb állomásait: 1960 októberében a londoni aranypiacon az aranynek dollárban kifejezett ára a troy unciánkénti hivatalos 35 dollárról 40 dollár fölé emelkedett; 1961-ben a nyugatnémet márkát és a holland forintot 5 százalékkal felértékeltek; az angol font sterling ingatagsága több spekulációs hullámot váltott ki, mígnem az angol kormány 1967. november 18-án 14,3 százalékos leértékelést hajtott végre; 1968. március végén újabb „aranyláz” tört ki, ennek folyománnyaként felszámolták az „Aranyklubot”, az aranynek két ára alakult ki, s hivatalosan is elszigetelték egymástól a monetáris és a nem monetáris arany fogalmát; 1968 júniusában és novemberében a francia frank került veszélyeztetett helyzetbe, fenyegetve a font sterling és az amerikai dollár amúgy sem stabil nemzetközi pozícióit is.

Eddig a vezető tőkésállamoknak sikerült megakadályozniuk azt, hogy az egyensúlyi hiányok és feszültségek láncreakciószerű válságon keresztül oldódjanak meg, kialakították és felhasználták a valutáris kooperáció néhány formáját. A valutáris válság okát azonban a foganatosított rendszabályok eddig nem szüntették meg, a feszültség továbbra is fennmaradt, sőt halmozódott, s az elért eredmények nem tekinthetők többnek tüneti kezelésnél. „Az utóbbi események megmutatták, hogy a nemzetközi monetáris rendszer annyira dezorganizált, hogy a foltozgatók már nem segítenek...”, írta a Financial Times 1968. november 26-i száma.

Céлом, hogy e cikk keretében a tőkésvilág kiélezett valutáris helyzetéről — a rendelkezésemre álló információknak megfelelő — viszonylag pontos körképet adjak, valamint felvázoljam a végbement események fontosabb vonásait, a megoldásra tett lépéseket, és jelezzem a még nyitva maradt kérdéseket.

A tőkés világpiac normális működéséhez a valutáris kapcsolatok rendezettségét és kiegyensúlyozottságát a polgári közgazdászok és politikusok mindig elsőrendű tényezőként kezelték. Jellemző erre, hogy a második világháború vége felé és utána a világgazdasági kapcsolatok rendezésére tett lépések közül az elsőt valutáris téren tették meg: megalakították a Nemzetközi Valutaalapot és a Nemzetközi Újjáépítési és Fejlesztési Bankot, vagy más elnevezéssel a Bretton Woods-i intézményeket.

A Bretton Woods-i rendszer jellegzetes vonásai

A tőkésországok közötti valutáris kapcsolatok főbb elveit a Nemzetközi Valutaalap rögzíti, amelynek — Svájc kivételével — minden tőkésország tagja. A Valutaalap keretében megfogalmazott legfontosabb „já-tékszabályok” a következők:

— A tagországok a lehető legrövidebb idő alatt a folyó elszámolások területén megszüntetik a valutáris korlátozásokat és újabbakat nem vezetnek be, hacsak fizetési mérlegükben nem keletkezik krónikusnak tekinthető egyensúlyhiány.

— A tagországok valutáik paritását az amerikai dollárral szemben rögzítik, s ezt aranyban is kifejezik. A valuta árfolyamának a paritástól megengedett legnagyobb eltérése felfelé és lefelé egyaránt nem lépheti túl a 0,75%-ot, vagyis az ingadozás intervalluma összesen 1,5% lehet. Ha az árfolyam ingadozása e nagyságrendet meghaladja, az adott állam hivatalos valutáris intézményének saját valutapiacán közbe kell lépnie. Ez az oka annak, hogy az árfolyamingadozás két szélső határát felső és alsó intervenció pontnak nevezik. Ha valamely tagállam valutájának paritását 10%-nál nagyobb mértékben akarja módosítani, ehhez a Valutaalap jóváhagyását kell kérnie. Ez azt jelenti, hogy a valuta paritása és árfolyama már nem az egyes államok kizárólagos szuverenitásának tárgya, hanem nemzetközi szervezet fennhatósága alá is tartozik.

— A Valutaalap keretében nemzetközi stabilizációs alapot teremtettek. Ennek összege jelenleg meghaladja a 20 milliárd dollárt. Célja, hogy belőle a Valutaalap rövid és középlejáratú kölcsönöket nyújthasson a tagállamoknak, ha azok fizetési mérlegében átmeneti jellegű egyensúlyhiány képződik.

A kapitalizmus valutáris rendszerének jelenlegi típusa az aranydeviza-standard. Mai alakjában az 1929—1933. évi gazdasági válság, valamint annak talaján lezajlott valutáris megrázkódtatások során alakult ki és a második világháborút követő években vált átfogó rendszerre. Aranydeviza-rendszeren olyan valutáris rendszert értünk, amelyben az egyes valuták aranyra közvetlenül nem válthatók át; ez a konverzió egy vagy néhány, kulcsszerepet játszó valuta közvetítésével történhet meg. Jelenleg egyetlen valuta váltható át az állam által garantált mennyiségi arány szerinti aranyra: az amerikai dollár. Az átváltás azonban nem teljes körű. Az amerikai kincstár külföldi államok hivatalos monetáris intézményeinek eladhat aranyat dollár ellenében. Magánszemélyeknek és intézményeknek azonban az amerikai kincstár nem váltja be a dollárt aranyra. De külföldi monetáris intézményeknek való aranyeladásra sem vállal kötelezettséget az Egyesült Államok, csupán olyan kongresszusi felhatalmazás létezik, amely szerint a kincstárnak joga van aranyat eladni részükre.

Az amerikai dollár aranybeváltási kötelezettsége tehát ma csak *gyakorlatilag* létezik. Más országok még ilyen lehetőség formájában és ilyen szűk keretek között sem vállalják valutájuknak aranyra való átváltását. Ezzel szemben azok az országok, amelyek valutájukat konvertibilisnek nyilvánították, arra vállaltak kötelezettséget, hogy valutájukat — legalább valutakülföldinek — dollárra váltják a Valutaalapnál bejegyzett árfolyamon és külföldi követeléseik ellenében a dollárt elfogadják.

Az amerikai dollár kulcsvaluta-pozíciójának megfelelően rendkívül

fontos szerepet játszik a nemzetközi pénzügyi kapcsolatokban: a világ-kereskedelemben kerülő áruk és szolgáltatások jelentős részének árát benne határozzák meg, a nemzetközi elszámolások legnagyobb hányada dollárban bonyolódik le, és benne halmozták fel az USA-n kívüli országok monetáris tartalékaik valutáris részének legnagyobb hányadát.

Jelenleg a dollár után a második legfontosabb kulcsvaluta a font sterling. Szerepe a dollárnál szerényebb. A többi vezető valuta ilyen jellegű szerepe lokális és jelentéktelen az előbbi két valutához képest.

A mai aranydeviza-standardban az arany közvetlen jelentősége szűkebb, mint a korábbi valutáris rendszerekben. Az árszínvonalak, árányok kialakításában az arany közvetlenül nem vesz részt. A kereskedelmi forgalom pénzügyi lebonyolításában szintén nem vesz részt — sem belföldi, sem nemzetközi méretekben. Az aranyra ezt a funkcióját aranyra beválthatatlan nemzeti valuták vették át. Ezzel szemben az arany továbbra is első helyen áll mint a monetáris tartalékok legfőbb komponense — mind mennyiségileg, mind minőségileg, s a fizetési mérlegegyenlegek végső kiegyenlítése is arannyal történik. A fizetési mérlegeknek kulcsvalutákban való kiegyenlítése ugyanis — az aranyban való kiegyenlítéshez képest — átmenetinek tekinthető, még akkor is, ha velük nagy mérvű és tartós kiegyensúlyozás érhető el. Ha a kulcsvaluták mint nemzeti valuták iránti bizalom valamilyen oknál fogva meginog, megkezdődik e valutáknak aranyra való beváltása.

A központosított monetáris tartalékok összetételében fontos változás következett be az első világháborút megelőző időkhöz képest, amikor az aranyérmestandard volt érvényben. Az elszámolások lebonyolítása az aranyérmestandard idején is zömmel hitelpénzzel történt, de akkor ez a hitelpénz még szabadon beváltható volt aranyra, az arany mint érték-mérő közvetlenül funkcionált világszerte, s ez az árszínvonalak viszonylagos kiegyensúlyozottságát biztosította. A központi monetáris tartalékok $\frac{9}{10}$ körüli hányadát az arany képezte. Miután az aranyérmestandardot felváltotta az aranydeviza-standard, a központi monetáris tartalékokon belül az arany részesedése fokozatosan csökken, a külföldi devizák hányada pedig tartósan növekszik. A világimport 1960—1968 között 119 milliárd dollárról 220 milliárd dollárra nőtt, a tartalékok összege pedig 60 milliárd dollárról 73 milliárd dollárra. Ez utóbbiból a monetáris arany mennyisége lényegében változatlan maradt, a növekmény teljes egészében külföldi valutákból áll.

1. sz. táblázat

A központi monetáris tartalék összetétele
(milliárd \$, az év végén)

Megnevezés	1913	1938	1948	1958	1965	1966	1967
1. Külföldi valuták	0,8	5,2	14,9	19,7	28,2	30,6	34
2. Arany	6,8	16,6	33,1	38,0	41,9	40,9	39,5
3. Százalékos összetétel (1:2)	11:89	24:76	31:69	34:66	40:60	43:57	46:54

Forrás: Boriszov: Zoloto v ekonomike szovremennogo kapitalizma. Moszkva. 1968. 107. l.; International Financial Statistics. 1968. november.

1965 óta pedig azt tapasztaljuk, hogy a központi aranytartalékok állandóan csökkennek, nemcsak elfoglalt hányadukat tekintve, hanem abszolút mértékben is.

A kulcsvalutarendszer ellentmondásai

Nemzeti valutáknak nemzetközi monetáris tartalékként való nagymérvű felhasználása az aranydeviza-rendszer egyik legnagyobb belső ellentmondása. Ez a körülmény a nemzetközi valutáris rendszer stabilitását függővé teszi a tartalékvalutáknak mint nemzeti valutáknak a szilárdságától, vásárlóerejük változásaitól, a kulcsvaluta országának általános gazdasági és pénzügyi politikájától, fizetési mérlegének állapotától.

A kulcsvalutáknak tartalékképzőként való széles körű felhasználására jellemző másik fontos ellentmondás, hogy a kulcsvaluta csak akkor képes betölteni a tartalékképző funkciót, ha a kulcsvalutájú ország fizetési mérlege passzív egyenleggel zárul. Ez ugyanis lehetővé teszi más országoknak, hogy kulcsvalutához jussanak s tartalékként felhalmozhassák. Ugyanakkor a kulcsvalutájú ország fizetési mérlegének tartós passzívuma alááshatja e valuta nemzetközi likviditását, mert benne aránytalanul nagy, azonnal esedékes követelések halmozódnak fel, amelyek érvényesítése adott körülmények között reális veszélyt jelenthet ránézve. Ezt a veszélyt fokozza a kulcsvaluták inflációja, amely, ha nagyobb mértéket ölt vagy hosszú ideig akkumulálódott, felveti a valuta leértékelésének veszélyét. A leértékeléssel kapcsolatos veszteséget pedig mindenki igyekszik elkerülni. Ennek módja lehet az arany- és valutazáradék alkalmazása, határidős valutáris ügyletek kötése; ha pedig erre nincs mód, vagy alkalmazásuk lehetőségét berekesztik, a veszélyeztetett valutákat átváltják aranyra vagy stabilnak tekintett más valutára.

Ha pedig a kulcsvalutájú ország fizetési mérlege tartósan aktív, akkor a nemzetközi pénzforgalomban elszámolásieszköz-hiány léphet fel, a többi ország monetáris tartalékai kimerülhetnek, vagy a megfelelő szint alá süllyedhetnek, aminek hatására valutáris korlátozások bevezetésére vagy szigorítására kerülhet sor. Ezt az ellentmondást gyakran nevezik az irodalomban a kulcsvalutákon nyugvó valutáris rendszer paradoxonjának.

Ezen ellentmondások miatt a mai aranydeviza-rendszer rendkívül érzékeny a kulcsvaluták állapotára, viszonylag kicsi az a mozgáster, amelyen belül e kulcsvaluták zökkenőmentesen funkcionálnak. Ezzel kapcsolatban a következőket írja a *The Banker* 1968. szeptemberi száma: „Az olyan rendszer, amelyben nemzeti valuták — mint a dollár és a font — kerülnek monetáris tartalékként felhasználásra, csak akkor funkcionálhat jól, ha abszolút bizalom van a tartalékvaluta országának monetáris és politikai stabilitása és főleg azon képessége iránt, hogy kívánságra a külföldi követeléseket más valutára vagy aranyra az érvényes paritásoson be tudja váltani.” (768—769. l.)

A mai nemzetközi valutáris rendszer egyik legfőbb gyengesége a kulcsvaluták nemzetközi likviditásának alacsony voltában keresendő, amelyet kiélez a tartós inflációs folyamat és a devalváció évek óta húzódozó állandó lehetősége.

Elsőként tekintsük át a legjelentősebb kulcsvalutának, az amerikai dollárnak a nemzetközi likviditását.

Az amerikai dollár nemzetközi pozícióját is — a többi valutához hasonlóan — a fizetési mérleg helyzete határozza meg. Tekintettel arra, hogy a dollár az első számú kulcsvaluta, az amerikai fizetési mérleg álla-

potá kihat a világkereskedelemnek fizetési eszközzel való ellátottságára, más országok monetáris tartalékainak színvonalára. Az amerikai fizetési mérleg a második világháború után, a negyvenes évek végén aktív volt, s ennek akút dolláréhség és valutáris korlátozások feleltek meg. Ebben az időben a dollár nemzetközi likviditása magas volt: az Egyesült Államok azonnal esedékes rövid lejáratú tartozásainak összege 1950-ben 8,6 milliárd dollárt tett ki. Az ötvenes évek első kétharmadában az amerikai fizetési mérleg már mérsékelt passzívummal zárult. Ezt a passzívumot az Egyesült Államoknak még sikerült azáltal kiegyenlítenie, hogy más országok monetáris tartalékaikat dollárral töltötték fel. Így 1957 végén az Egyesült Államok rövid lejáratú passzíváinak összege 15,2 milliárd dollárra nőtt, míg aranytartalékai változatlan szinten maradtak: összegük 22,9 milliárd dollár volt.

1958-tól kezdve — s ez a folyamat máig is tart — az amerikai fizetési mérleg passzívuma (ennek legfontosabb okai: a külföldi katonai kiadások és a tőke kivétel) túlnötte azt a mértéket, amelyet a nemzetközi áru- és pénzforgalom fizetésieszköz-igénye indokolt, és több — főleg nyugat-európai — ország már nem tartotta kívánatosnak, hogy dollártartalékait tovább növelje, helyette inkább aranytartalékait növelte. Emiatt az Egyesült Államok fizetési mérlegének passzívuma ebben az utolsó periódusban két úton került kiegyenlítésre: a külföldi dolláraktíváinak jelentős részét aranyra váltotta át, másik részét pedig a külföldi dollártartalékainak további növelésére fordította. Az amerikai arany- és devizatartalékok évről évre csökkentek és 1968 januárjában 13,2 milliárd dollárra apadtak, a rövid lejáratú passzívák pedig meghaladták a 33 milliárd dollárt. Vagyis az amerikai monetáris tartalékok minden dollárjára körülbelül 2,5 dollár rövid lejáratú tartozás jut. Ez az amerikai dollár beválthatatlanságának lehetőségét rejti magában, amely akkor realizálódna, ha a külföldi dollártulajdonosok valamely ok folytán tömegesen hívnák le követeléseiket az amerikai kincstárnál.

2. sz. táblázat

Az Egyesült Államok külföldi likvid passzívái és aktívái
(milliárd \$-ban)

Megnevezés	1961	1966	1967	1968. július
Külföldi likvid passzívák ...	22,94	29,78	33,17	33,04
<i>Ebből:</i>				
Központi bankoknál	11,83	13,66	15,68	12,61
Nyugat-Európában	9,56	7,49	9,87	7,04
Kereskedelmi és más magán- bankoknál	8,36	14,21	15,77	18,63
Rövid lejáratú passzívák	19,48	26,79	29,76	29,86
Külföldi aktívák	6,85	12,02	12,51	11,84
Rövid lejáratúak	4,82	7,84	8,61	8,23
Hosszú lejáratúak*	2,03	4,18	3,90	3,61

Forrás: International Financial Statistics, 1968. szeptember.

* E címszó alatt nem az Egyesült Államok hitelállományi mérlege értendő, hanem a bankok egymással szembeni számlaegyenlegei, kötvényvásárlásai stb. Az Egyesült Államok hosszú lejáratú hitelállományi mérlege 1965-ben 65,4 milliárd dollár aktív egyenleget mutatott.

Az elmúlt tíz év alatt a dollár elleni több támadásnak lehettünk tanúi: 1960 októberében tömegesen vásároltak dollárért aranyat a londoni aranypiacon, és az Egyesült Államok aranytartalékai ez évben majdnem két milliárd dollárral csökkentek. Ezt a támadást az amerikai vezető körök vézscsengőként értékelték, s az arany árának hivatalos szinten tartása végett — kezdeményezésükre — megalakult az „Aranyklub”, amelynek az Egyesült Államokon kívül más fejlett tőkésállamok voltak tagjai. Ugyancsak 1961-ben jött létre a Nemzetközi Valutaalap keretében a „Tízek klubja”, ennek szintén az iparilag legfejlettebb tőkés hatalmak a tagjai. Hogy a dollárra nehezedő nyomást csökkentse, az Egyesült Államok megállapodást kötött más tőkésországokkal, s ezek keretében kötelezettségvállalást csikart ki tőlük, hogy ez utóbbiak tartózkodni fognak dollártartalékaiknak aranyra való beváltásától. Ezen túlmenően az Egyesült Államok az iparilag fejlett tőkésországok központi bankjaival úgynevezett swap- (valutacsere-) egyezményeket kötött. Ezek keretében az Egyesült Államok dollárért külföldi valutát vásárolhat hivatalos árfolyamon, megfelelő határidőn belüli visszavásárlási kötelezettségvállalás mellett, s így kritikus időszakokban fenntarthatja a hivatalos dollár-árfolyamot anélkül, hogy aranytartalékjaihoz hozzá kellene nyúlnia.

A dollár elleni második látványos támadás 1968 márciusában bontakozott ki. A fő színtér ismét a londoni arany piac volt. Tömegével vásároltak dollárért aranyat. A válság megoldására március végén Washingtonban összejöttek az „Aranyklub” tagországainak képviselői. A megbeszélés eredménye az lett, hogy az „Aranyklub” tagállamai ezentúl nem vállalják az aranyiaci intervenciót. Elhatározták, hogy központi bankjaik és más hivatalos monetáris intézményeik a „szabad” aranyiacokon nem vesznek és nem adnak el aranyat, aranyműveleteket kizárólag más államok hivatalos monetáris intézményeivel folytatnak.* Ezzel az „Aranyklub” feloszlott. E lépés elhatározásakor nyilvánvalóan az a megfontolás játszott közre, hogy ha az állami monetáris szervek mint vásárlók az aranyiacokon nem jelennek meg, az arany iránti kereslet adott kínálat mellett csökken, s az egyensúly helyreáll. Más oldalról e rendszabály eredményeként a magánintézmények és a hivatalos monetáris szervek aranyügyletei elváltak egymástól. Az arany szabadpiaci ára ezt követően uncianként 40 dollár körül alakult ki, de a valuták árfolyamstruktúrájában ennek hatására nem következett be változás, a dollár nem veszített értékéből más valutákkal szemben, s az aranyhoz képest a szabad aranyiacokon többé-kevésbé azonos mértékben értéktelenedett el minden konvertibilis valuta. Az Egyesült Államok aranytartalékaira nehezedő nyomás pedig — legalábbis átmenetileg — csökkent.

Az arany kettős ára minden valószínűség szerint átmeneti jelenség. A hivatalos és a szabadpiaci ár közötti különbség, az amerikai fizetési mérleg passzívumának folytatódása és a dollár további inflálódása kiválthatja az arany hivatalos és magán forgalmi köre közötti elkülönültség megszűnését, és a valutáris helyzet éleződését kiváltó körforgáshoz

* A fejlett tőkésországok úgy határoztak, hogy a Dél-Afrikai Köztársaságtól nem vásárolnak aranyat. Ezzel a lépésükkel arra akarják készíteni Dél-Afrikát, hogy teljes aranytermelését a szabad aranyiacokon értékesítse, amittől az ottani magas árak letörését várják. Ez ellentétes Dél-Afrika törekvésével. Az utóbbi időben olyan kompromisszum született, amelynek megfelelően a hivatalos monetáris szervek akkor lesznek hajlandóak aranyat vásárolni a Dél-afrikai Köztársaságtól és más aranytermelőktől, ha a szabad aranyiaci ár 35 dollár alá süllyed.

vezethet: aranyat adnak el dollárért a szabad piacokon és aranyat vásárolnak dollárért az amerikai kincstártól.

Az angol font sterling helyzete labilisabb, mint a dollaré. Anglia fizetési mérlege krónikusan passzív, a font sterling nemzetközi helyzete bizonytalan, a benne kifejezett árszínvonal emelkedik, árfolyama nyomott. Anglia eddig a fontot kizárólag masszív külföldi támogatással volt képes megvédeni. Anglia rövid lejáratú sterlingpasszíváinak összege 1968 júniusában 11,8 milliárd dollár volt, ezzel szemben állnak a 2,7 milliárd dollárt kitevő monetáris tartalékai. Vagyis a tartalékok minden dollárjára több mint négy dollár rövid lejáratú tartozás jut, amely formálisan bármely pillanatban követelésre, beváltandó más valutára vagy aranyra. A font sterling likviditásának alacsony színvonala miatt Anglia képtelen volt és jelenleg is képtelen lenne — külső támogatás nélkül — eleget tenni egy nagyobb mértékű beváltási igénynek. De még a sterlingpasszívákat és a tartalékokat kimutató statisztika sem szemlélteti megfelelően a font nemzetközi pozícióinak romlását. Ezek a kimutatások nem tartalmazták azokat a kölcsönöket, amelyeket Anglia monetáris okok miatt vett igénybe: 1968 szeptemberéig a Nemzetközi Valutaalaptól 6,3 milliárd dollár középlejáratú kölcsönt vett fel, s e dátumra fennálló nettó tartozása a Valutaalappal szemben valamivel meghaladja a 2,8 milliárd dollárt.

3. sz. táblázat

Anglia külföldi sterlingpasszívái
(millió \$-ban)

Megnevezés	1961	1966	1967	1968. június
Külföldi sterlingpasszívák	9929	12 499	11 765	11 791
Ebből:				
Központi monetáris intézményeknél	7104	7 462	7 486	7 630
Észak-Amerika	20	972	1 860	1 970
Nyugat-Európa	776	1 103	1 337	1 781
Latin-Amerika	45	22	12	7
Sterlingövezet	5872	4 880	3 893	3 521
Egyéb országok	392	484	384	350
Kereskedelmi bankoknál	2825	5 037	4 279	4 162

Forrás: International Financial Statistics, 1968. szeptember.

1964-ben az Egyesült Államok és a nyugat-európai országok 3 milliárd dollár kölcsönt nyújtottak Angliának. 1965-ben az Egyesült Államoktól 2 milliárd dollár kölcsönt kapott, 1966 júliusában a Bázeli Egyezményben tömörülő iparilag fejlett tőkésországok 1 milliárd dolláros hitelkeretet biztosítottak Angliának a font sterling mint kulcsvaluta védelmére. 1967. november végén a „Tízek klubjától” Anglia 1,4 milliárd dollárnyi készletitelt kapott, 1968 szeptemberében újabb 2 milliárd dollár összegű középlejáratú hitelt nyújtottak részére a Bázeli Egyezmény keretében. Ez utóbbi hitel célja, hogy Anglia biztosítani tudja a sterlingövezet országai sterlingszámláin levő aktíváinak más valutákra való konverzióját.

Az adatok arra utalnak, hogy Anglia saját forrásokra támaszkodva

eddig képtelen volt a font labilis helyzetének konszolidálására. Ezért — képletesen kifejezve — a font sterlinget oxigénbura alá kellett helyezni. A font körül bizalmi válság bontakozott ki. Ezzel kapcsolatban a sterlingövezet külső országai jártak az élen. Ezen országok számláin halmozódott fel a legtöbb font sterling. E számlák egyenlege 1964-től kezdve csökkent, 1965-ben és 1966-ban kisebb mértékben, 1967-ben azonban a lehívások üteme felgyorsult és az apadás 1 milliárd dollárra rúgott. Ez az irányzat 1968-ban sem szűnt meg. Ennek a folyamatnak a hatására Anglia kénytelen volt a sterlingövezet országaival szemben egyezményben garantálni sterlingaktíváik értékállandóságát, arra az esetre, ha a fontot ismét leértékelnék.

A font sterling elhúzódó válsága, a vele kapcsolatos állandósult bizonytalanság és bizalmatlanság, Anglia eddigi képtelensége a likviditás javítására, a többszöri devalvációk kérdésessé teszik a font sterlingnek mint kulcsvalutának a jövőjét. Angliában elterjedt vélemény, hogy a font sterlingben nincs meg az a belső erő, amely szükséges a nemzetközi fizetésieszköz- és tartalékvaluta-funkció betöltéséhez. A külső támogatás pedig függővé teszi Angliát külföldi partnereitől. E véleménnyel azonban ellentétes a City-nek a font kulcsvaluta-szerepéhez ragaszkodó állásfoglalása.

A font megerősítésére tett eddigi lépések nem tekinthetők érdemieknek. Az alkalmanként kiéleződött helyzetek egy részét sikerült segítségükkel átmenetileg áthidalni, de a problémának a valódi megoldását nem hozták közelebb, sőt a feszültség leplük alatt tovább halmozódott. Az időről időre éleződő bizalmi válságok 1967. november 18-án kikényszerítették a font sterling 14,3 százalékos devalválását. Az angol kormány a leértékeléstől a fizetési mérleg javulását várja.

Valóban, a font sterling helyzete érdemi megoldásának kulcsa, hogy az angol fizetési mérleg aktívvá váljék. E cél megfogalmazása nem mai keletű, már több mint 10 évvel ezelőtt is hangsúlyozták a közgazdászok és a politikusok egyaránt. A kívánatos aktívumot évi 500 millió font sterling körül határozták meg. Az utóbbi időben a külföldi hitelezők is olyan feltételt szabtak, mely szerint az angol kormány belső és külső gazdaságpolitikájának olyannak kell lennie, hogy aktívumot biztosítson a fizetési mérlegben. Ezt a célt szolgálta a már említett devalváció.

A probléma másik vonatkozása a belső gazdaságpolitika. Ennek lényege, hogy az exportképes árualapot növelje és az importot visszatartsa a fogyasztás csökkentése útján. Eszközei pedig a munkabérek befagyasztása, adóemelés, bizonyos áruk (alkoholtartalmú italok, benzin, dohánytermékek) árának emelése, a hitelek mennyiségi korlátozása, kivéve az exportcélokat szolgáló hiteleket, a kamatláb emelése, az import ellenértéke 50 százalékanak 6 hónapos kötelező betétként való elhelyezése kamatmentes bankszámlán (ez az importált áruknak kb. egyharmadára terjed ki), az állami kiadások csökkentése, főleg a költségvetés szociális beruházásainak rovására (a katonai kiadásokat nem csökkentették). Emellett az angol kormány arra törekszik, hogy az új beruházások az exportképes iparágakban, valamint az importhelyettesítő termelésben koncentrálódjanak. E politika keresztülvitele a nyomában fellépő belső és külső feszültségekbe ütközik. Az országon belül fokozza a tömegek elégedetlenségét, ellenállását, mivel az angol kormány az ő számlájukra

kívánja megoldani a fizetési mérleg problémáit. Az országon kívül pedig a válaszintézkedések sorozatát vonhatja maga után más államok részéről.

A francia frank megingása

1968 májusában—júniusában, majd nem sokkal később, novemberben a tőkés világrendszer egyik legstabilabbnak vélt valutája, a francia frank került válságos helyzetbe. A francia frank szilárdságába vetett hitet az a körülmény táplálta, hogy Franciaország monetáris tartalékai gyors ütemben emelkedtek: 1960 végén a tartalékok összege 2070 millió dollár volt, s a halmozás eredményeként 1968. március végére színvonaluk majdnem elérte a 7 milliárd dollárt. A növekedés meghaladta a 4 milliárd dollárt. A valuta- és aranytartalékoknak ez a gyors növekedése nem a kereskedelmi mérleg, pontosabban nem elsősorban a kereskedelmi mérleg aktív egyenlegének következménye, hanem jelentős részben olyan tőkeműveletek lecsapódása, amelyek biztonságosabb elhelyezést kerestek a dollár és a font sterling fenyegetett helyzete miatt. Így 1961—1967 között a francia kereskedelmi bankok külföldi passzívái 3339 millió dollárral emelkedtek. A francia monetáris tartalékokkal párhuzamosan fokozódott az országban a szociális feszültség is. A májusi események miatt a kereskedelmi mérleg kedvezőtlenül alakult. A politikai helyzet kiéleződése, az osztály-összeütközések a bizonytalanság érzését keltették a tőkésekben a francia frankkal szemben. A *The Banker* 1968. decemberi száma szerint „a májusi események meghiúsították azokat a reményeket, hogy Franciaország új tartós szociális stabilitást nyert. A tőke kiáramlott, a francia tőkét kivitték bankjegy formájában a svájci határon át és átutalták svájci, német és amerikai bankszámlákra”. (1073. l.)

A francia frank az alábbi formákban áramlott ki az országból: a francia bankokban elhelyezett külföldi tőkéket más, biztonságosabbnak vélt valutákra váltották át; bankjegyeket exportáltak; külföldre utaltak beruházási hiteleket és szubvenciókat; leállították vagy késleltették a külföldi valutában keletkezett követelések hazautalását; meggyorsították viszont a külföldi valutában keletkezett tartozások átutalását; aranyat és külföldi értékpapírokat vásároltak. Az átváltások eredményeként Franciaország monetáris tartalékai az 1968. április végi 6916 millió dollárról 1968. június végére 5517 millió dollárra, szeptember végére pedig 4374 millió dollárra csappantak. A csökkenés nagysága meghaladja a 2,5 milliárd dollárt. A francia frank árfolyama esett, és a határidős árfolyam esése megelőzte a kasszaárfolyamét. A valutakiáramlás fenyegető méretei és a monetáris tartalékok gyors apadása miatt 1968. május 29-én valutáris korlátozásokat vezettek be, s ezek szeptember 4-ig érvényben voltak. A frank helyzetének javítására növelték az adókat, a kamatlábat pedig júliusban 3,5 százalékról 5 százalékra emelték fel.

A frank helyzete azonban kismértékű és átmeneti javulás után ismét romlott. Ennek okai: az árszínvonal gyors emelkedése, az általános valutáris bizonytalanság, a francia frank gyenge pozíciói, és a nyugatnémet márka felértékeléséről elterjedt találgatások.* Emiatt a francia frank is-

* E cikk a nyugatnémet márkával részletesen nem foglalkozik. Az erre vonatkozó elemzés a *Közgazdasági Szemle* 1969. évi januári számában található meg.

mét veszélyzónába került. Csak 1968. november 14—20 között Franciaországból 2180 millió frankot (kb. 450 millió dollárt) vittek külföldre. Élen jártak a pénzmágnások. Ezzel párhuzamosan Nyugat-Németországba november folyamán kb. 2 milliárd dollár értékű valuta folyt be külföldről, főleg Franciaországból. A frankválság hatására november 20-án bezárták a legjelentősebb nyugati valutapiacokat, Franciaországban pedig bejelentették, hogy a tőzsdéket és a valutapiacot november 25-ig zárva tartják.

A kiélezett helyzet a francia frank leértékelésének veszélyét idézte elő. A devalválásnak azonban csak akkor lehetett volna érdemi hatása, ha nagymértékű. Ez viszont megrendítette volna az amúgy is labilis dollárt és a még gyengébb font sterlinget, sőt maga után is ránthatta volna őket a devalvációba. Velük pedig a tőkés valutarendszer válságszerű átalakulásának lavinafolyamata indult volna meg. Az angol *The Guardian* 1968. november 23-i száma ezzel kapcsolatban írta: „A francia leértékelés a fontot visszadobná a tűzvonalba, és senki sem lehetne biztos a végső kimenetelben”. A valutáris szférában kibontakozó válság nehezen különíthető el a kereskedelmi, a termelési és ami a legfontosabb, a szociális szférától, ez viszont több nyugati országban amúgy is pattanásig feszült. Kisebb mértékű leértékelés elviselhető lett volna (talán) a kulcsvaluták részére, Franciaország számára azonban semmit sem oldott volna meg.

A valutapiacok bezárásával egyidejűleg Bonnban összeült a Nemzetközi Valutaalap „Tizek klubjának” értekezlete, és november 22-én Franciaország számára 2 milliárd dollár hitelt szavazott meg. A francia frank leértékelése elmaradt.

November 25-én Franciaországban szigorúbb valutáris szabályozást léptettek életbe. A valutaátutalásokat engedélyhez kötötték. Ennek célja az exportellenérték befolyásának meggyorsítása, az importtartozások átutalásának időbeli visszatartása, az idegenforgalmi és más utazások céljait szolgáló kiadások csökkentése.

A valutakiáramlás adminisztratív eszközökkel való korlátozása mellett Franciaországban is a fogyasztás megszorításával akarják a valutáris helyzetet stabilizálni. Ennek eszközeként tekintik az adók emelését, a hitelek korlátozását, a költségvetési deficit csökkentését. Ezzel párhuzamosan fokozzák az export szubvencionálását.

A francia frank megingásának okai nem teljesen azonosak a dollár és a font labilitásának motívumaival. A dollár és az angol font elleni támadás majdnem teljes mértékben a külföldi dollár- és fonttulajdonosok oldaláról történt. A francia frank elleni rohamban a francia valutabelföldiek átváltásai, átutalásai és aranyvásárlásai stb. jelentették a legnagyobb veszélyt, bár a külföldi franktulajdonosok sem maradtak semlegesek. A francia valutabelföldiek veszélyes magatartására utalt a francia miniszterelnök 1968. november 26-i parlamenti beszédében, amelyben szemrehányást tett a nagytőkének: „Sok honfitársunk nem bízott Franciaországban, a haszonvágyat helyezték mindenek fölé, még a nemzet rovására is”.

A monetáris rendszer és az arany szerepe

A valutáris feszültség további fontos mozzanata az aranyprobléma. A tőkésvilág valutáris rendszerének általános rendezetlenségére, a tőkés gazdasági rendszer egészére kiterjedő valutáris válság jellegére vall az a körülmény, hogy 1. nemcsak helyi fizetésimérleg-problémák jelentkeznek, amikor is az arany egyik országból a másikba áramlik, hanem időről időre kiújult az aranyláz, amely nemcsak egyik vagy másik valuta iránti bizalmatlanságot jelzi, hanem kifejezésre jut általában a valuták teljes (vagy majdnem teljes) körével szembeni kételkedés, s ezt a magánvásárlások növekvő mértéke kíséri. 2. Az utóbbi három évben nemcsak az újonnan termelt aranyat vásárolták fel a magánosok, hanem a hivatalos tartalékok egy része is a magántezaurálókhoz áramlott. 3. A valutáris helyzet kiéleződését minden alkalommal az arany árának — valamennyi valutához viszonyított — emelkedése kíséri. Ez az emelkedés valutánként eltérő mértékű lehet, attól függően, hogy melyik valuta tűnik gyengébbnek vagy erősebbnek.

4. sz. táblázat

Aranytermelés (eladás)
(millió USA-dollár)

Ország	1946	1950	1955	1958	1959	1960	1964	1965	1966	1967
Dél-Afrika	417	408	511	618	702	749	1020	1069	1080	1069
Kanada	100	155	159	160	157	161	134	126	115	104
Egyesült Államok	57	83	66	63	49	49	51	60	63	51
Ausztrália	29	30	37	39	38	38	34	31	32	29
Ghana	21	24	24	30	32	31	30	26	24	27
Japán	1	5	10	11	11	12	16	18	19	24
Egyéb	135	160	156	129	135	136	121	110	109	106
Összesen	760	865	963	1050	1124	1176	1406	1440	1442	1410
A Szovjetunió aranyeladásai	—	—	75	220	300	200	450	550	—	—
Együtt	760	865	1038	1270	1424	1376	1856	1990	1442	1410

Forrás: The Banker 1968. szeptember. 783. 1.

5. sz. táblázat

Aranyvásárlás
(millió dollár)

Megnevezés	1950	1955	1956	1959	1960	1964	1965	1966	1967
Magán	540	373	640	669	1081	1146	1620	1412	2790
Magántartalékok	350	173	390	349	711	596	1000	662	—
Ipar és műszerek	190	200	250	320	370	550	620	750	—
Hivatalos									
Kína és más szocialista országok							150	75	200
Monetáris tartalékok ..	325	665	490	755	295	710	220	—45	—1580
Magán + hivatalos	865	1038	1130	1424	1376	1856	1990	1442	1410

Forrás: The Banker 1968. szeptember. 784. 1.

A 4. és 5. sz. táblázat adatai igazolják a fenti megállapításokat.

6. sz. táblázat

A Nemzetközi Valutaalap tagállamainak arany- és devizatartalékai
(millió \$-ban, a Valutaalaplán levő tartalékpozíciók nélkül)

Megnevezés		1958	1960	1966	1967	1968. július 1.
Egysült Államok	arany	20 582	17 804	13 235	12 065	10 681
	deviza	—	—	1 321	2 345	2 479
	összes	20 582	17 804	14 556	14 410	13 160
Anglia	arany	2 807	2 801	1 940	1 291	1 474
	deviza	298	430	1 159	1 404	1 210
	összes	3 105	3 231	3 099	2 695	2 684
Kontinentális Európa	arany	9 215	12 230	19 075	19 175	18 670
	deviza	6 370	6 965	7 920	9 910	8 800
	összes	15 585	19 195	26 995	29 085	27 470
Nyugat-Németország	arany	2 639	2 971	4 292	4 228	4 312
	deviza	3 093	3 752	2 479	2 872	2 971
	összes	5 732	6 723	6 771	7 100	7 283
Franciaország	arany	750	1 641	5 238	5 234	4 739
	deviza	300	429	507	874	778
	összes	1 050	2 070	5 745	6 108	5 517
Latin-Amerika	arany	1 735	1 360	985	1 000	1 020
	deviza	1 480	1 475	2 005	2 230	2 230
	összes	3 215	2 835	2 990	3 230	3 250
Ázsia és Közép-Kelet	arany	1 030	1 125	1 375	1 530	1 820
	deviza	3 010	3 305	5 115	5 480	5 570
	összes	4 040	4 420	6 490	6 010	7 390
Afrika (Dél-Afrika nélkül) .	arany	105	70	135	295	320
	deviza	1 800	1 820	1 505	1 360	1 755
	összes	1 905	1 890	1 640	1 655	2 075
Összesen	arany	38 040	38 030	40 905	39 505	38 595
	deviza	16 950	18 625	24 660	28 270	27 835
	összes	54 990	56 655	65 565	67 775	66 420

Forrás: International Financial Statistics, 1968. szeptember.

Az arany szerepe a monetáris kapcsolatokban több vonatkozásban nem érvényesül, vagy nem érvényesül közvetlenül. Bár az arany mint a monetáris tartalékok alkotórésze elsőrangú szerepet játszik — e tartalékok legfontosabb része mind mennyiségileg, mind minőségileg (lásd a 6. sz. táblázatot) —, sem a belső, sem a nemzetközi áru- és pénzkapcsolatokban nem funkcionál mint értékmérő, forgalmi és elszámolási eszköz. Az árakat különböző valutákban határozzák meg, az arany ára a valutaparitásból lehet következtetni, de ez hamis képet ad. A valuták aranytartalma nem határozza meg az áruárak színvonalát egyetlen valutában sem. Az árszínvonalak azonban lényeges hatással vannak a valuták belső értékére, képviseleti aranytartalmára, amely kisebb-nagyobb mértékben eltérhet, sőt el is szakadhat a valuták hivatalosan megállapított aranytartalmától. Ez az eltérés azonban nem marad hatástalan a nemzetközi kereskedelmi és monetáris kapcsolatokra. Ezzel összefüggésben a mai eltérés két vonatkozását szeretném megemlíteni:

a) Az összes valuta inflálódik, tehát veszít képviseleti aranytartalmából, amit a hivatalos pénzlábak nem követnek. Ennek következménye, hogy a világkereskedelem aranyfedezete viszonylagosan szűkül, csökken a monetáris tartalékok aranyrészének vásárlóképesége, ami ahhoz vezet, hogy hasonló volumenű fizetésimerleg-passzívum vagy külföldi követelés véglegesnek tekintett kiegyenlítéséhez fokozatosan növekvő arany mennyiség szükséges. A valuták képviseleti értéke és aranytartalma közötti különbség jelentőssé válása önmagában is feszültség forrása lehet a nemzetközi monetáris kapcsolatokban. Hatására megindul az arany árának emelkedésére irányuló spekuláció. Az arany termelésének növekedése megtorpan, esetleg csökken, az újonnan termelt aranyat áremelkedésre számítva visszatartják, a magán-tezaurálás nő, a hivatalos tartalékok szintje csökken, amivel szemben áll a világkereskedelem tartós növekedési tendenciája.

b) Az egyes valuták képviseleti értéke egymástól eltérően változik, s ezt nem követi a valuták paritásának szisztematikusi igazítása. Ha a valuták vásárlóképeségét nem határozza meg azok paritása, indokolt lenne időről időre megvizsgálni, vajon az árszínvonalban bekövetkezett változások milyen korrekciókat tesznek indokolttá a paritásokban. A valuták vásárlóerejének eltérő ütemű változása — változatlan vagy nem kiegyenlített paritások mellett — a fizetési mérlegek kiegyenlítetlenségének, az egyes valuták alacsony likviditásának egyik oka. Ez ugyancsak a valutáris feszültség éleződésének fontos tényezője, ami miatt a jobban veszélyeztetett valutákat a stabilabbnak véltre váltják át.

A tőkésvilág valutáris helyzete az 1968. novemberi válság után sem nyugodott meg, jelenleg is hullámban tartják a régóta meglévő, az évek során felhalmozott és megoldatlan feszültségek. „Ha a bonni találkozó az árfolyamok igazítása nélkül ér véget és csupán jelentős készletléti hitelekre tesz ígéretet, bünteti a tőkeáramlást stb. — akkor minden valószínűség szerint rövid szünet után ismét megindul a spekuláció”, írta a *The Economist* 1968. november 23-i száma.

A nemzetközi monetáris rendszert — ingatagsága miatt — uralja a spekuláció. Érzékenyen reagál nemcsak a jelentősebb gazdasági és politikai eseményekre, hanem a híresztelésekre és találgatásokra is. Ennek vagyunk tanúi 1969 legelején is. Az új amerikai kormány funkcióba lépése különböző feltételezésekre adott okot. A sajtóhírek szerint az a vélemény terjed el, hogy a január 20-án hatalomra lépett amerikai kormány rugalmasabb árfolyampolitikát fog követni. Emellett az új pénzügyminiszter — szemben elődjével — nem volt hajlandó elkötelezni magát az unciánkénti 35 dolláros aranyár mellett. Sőt, szakértői körökben azt sem tartják kizártnak, hogy az Egyesült Államok felmondja a kincstár aranyvásárlásait és eladásait, s ezzel elvágja azt a köldökzsinórt, amely a dollárt — és rajta keresztül a többi valutát — az aranyhoz kapcsolja. E bizonytalanság, valamint a közép-keleti helyzet okozta világpolitikai feszültség és a valuták árfolyamszerkezetének kiegyensúlyozatlansága miatt ismét kiéleződött a valutáris helyzet, erősödött az arany iránti kereslet, emelkedett az arany szabadpiaci ára.

A valutáris feszültség megoldására több elképzelés jelent meg a tőkésországok közgazdasági sajtójában. Ezek egy része bankemberektől,

pénzügyi intézmények vezető funkcionáriusaitól származik, másik részét neves polgári közgazdászok írásaiból ismerhetik meg. A magyar közgazdasági irodalomban ezen elképzelések nagy részét ismertették és elemezték. A tervezetek legnagyobb része a nemzetközi monetáris rendszer hitelmechanizmusának reformjára irányul, mégpedig azt javasolják, hogy a hitel a fizetésimérleg-aktívumok és -passzívumok nagy mérvű növekedésének adjon teret anélkül, hogy ez nyomást gyakorolna a vezető tőkés valuták pozícióira. A hitel bővítése ebben a vonatkozásban is kétélű fegyver. Fedezete mellett az érdekelt államok időt nyerhetnek a fizetésimérleg-problémák megoldására, de az is lehetséges — ami tulajdonképpen eddig történt —, hogy a hitel a feszültségek további akkumulálódását fedezte, nehezítve ezzel a válság érdemi megoldását.

Eddig a hitelmechanizmus módosításában is csak részleges reformokat sikerült elérni. Ezek közül kettő a Nemzetközi Valutaalaphoz kapcsolódik: a „Tízek klubjának” alapítása és az utóbbi időben a különleges utalványozási jogok (Special Drawing Rights) bevezetése, de ezt még megfelelő számú tagállamnak jóvá kell hagynia. Egy egyezmény a bázei Nemzetközi Elszámolások Bankjához fűződik, és általában Bázei Egyezményként ismerik. Az említett sokoldalú egyezményeken túlmenően a vezető tőkésállamok kétoldalú (swap) megállapodások keretében is nyújtanak egymásnak hiteleket. Ezek azonban nem jelentenek generális megoldást, csupán időt biztosíthatnak a megoldás megkeresésére. Céljuk olyan lehetőség megteremtése, hogy a problémákat ne egy válság kényszere oldja meg, hanem viszonylag nyugodtabb atmoszférában lehessen átfogó rendezést elérni.

Milyen fontosabb elképzelések vetődtek fel egy átfogó valutáris rendezésre?

Ezek közül a következőkre szeretném felhívni a figyelmet:

— A valutaárfolyamok mai struktúrájának megváltoztatása avégett, hogy megszüntessék némely valuták (font sterling, dollár, francia frank) túlértékelttségét és más valuták (nyugatnémet márka) aláértékelttségét.

— Rugalmas valutaárfolyam-rendszer bevezetése a jelenleg érvényben levő rögzített árfolyamrendszer helyett, vagy fenntartva a rögzített árfolyamok rendszerét az árfolyamingadozások határainak a mai $\pm 0,75$ százalék helyett szélesebb intervallumban (4—5 százalék) való meghatározása.

— Az arany árának emelése.

— A nemzetközi monetáris rendszer hitelmechanizmusának rugalmasabbá tétele.

— Az arany demonetizálása. Ezen olyan elképzelések értendők, amelyek szerint egy jövőbeli monetáris rendszerben felszámolnák az arany szerepét a tartalékok képzésében és a fizetési mérlegek végső kiegyenlítésében, és helyét a hitelpénz foglalná el. Az arany demonetizálása nagyfokú politikai, gazdasági és pénzügyi stabilitást kíván, mind belső, mind nemzetközi vonatkozásban. Emellett feltételezi a résztvevők egymás iránti feltétlen bizalmát és messzemenő kooperációs készségét.

Azok a megoldási módozatok, amelyeket az Egyesült Államok, Anglia, Franciaország jelenleg alkalmaz (az importcsökkentő deflációs politika) nem népszerűek Nyugaton, mert — az ottani vélemények szerint — a világgereskedelem növekedésének visszafogását okozhatja.

Varga Jenő beszámolója a gazdasági helyzetről a Tanácsok Országos Gyűlésén 1919. június 16-án*

*Elnök:*** Tisztelt kongresszus! Az ülést megnyitom. Kérem, hogy tekintettel arra, hogy a külpolitikai helyzet megvitatása a bizottságokban még folyik, járuljon hozzá a kongresszus ahhoz, hogy a gazdasági helyzet, amelyet a kongresszus napirendjének harmadik pontjául állapítottunk meg eredetileg, most tárgyalassék le, s ennek letárgyalása után térjünk át a külpolitikai helyzet tárgyalására.

Hozzájárulnak az elvtársak? (*Felkiáltások: Hozzá!*) Akkor határozatként kimondom és átadom a szót Varga elvtársnak.

Varga Jenő népbiztos: Tisztelt elvtársaim! Én csak két-három nap múlva készültem erre a referátumra, és így valószínű, bizonyos rendszertelenség fog előadásomban mutatkozni, amelyért előre is bocsánatot kérek. Engedélyt kérek ezenkívül, hogy a szokásostól eltérőleg ülve beszéljek, mert nagyon sokat dolgoztam az éjjel, gyenge vagyok, és nem bírok állva ilyen hosszú előadást megtartani. (*Felkiáltások: Csak tessék!*)

Tisztelt elvtársaim! Ha a mai gazdasági helyzettel tisztába akarunk jönni, legelőször is visszapillantást kell vetnünk arra a munkára, amelyet a tanácskormány gazdasági téren az eddig eltelt közel három hónap alatt végzett. Ez a munka három részből áll: romboló, fenntartó és újraépítő részből.

A romboló rész abból állott, hogy az eddigi tulajdonosokat, a nagytőkéseket, a nagybirtokosokat, nagykereskedőket ki kellett a termelőeszközök birtokából űzni, a kapitalizmus berendezését le kellett rombolni. A fenntartó munka abból állott, hogy ügyelnünk kellett, hogy a kapitalizmusnak mint tulajdonformának, mint jövedelemmegosztási formának lerombolása közben magát a termelést ne romboljuk le, s ami valóságos érték volt a kapitalizmusban, azt, amennyire lehet, változatlanul mentsük meg az új társadalom számára. Végül az építőmunka abból állott, hogy a kapitalista igazgatás helyébe megkezdtük a proletárigazgatás, a munkásigazgatás szervezését úgy az egyes üzemekben, mint az állam egész szervezetében. Előadásom folyamán végig fogom kísélni ezt a romboló, építő- és fenntartó munkát a gazdasági élet legkülönbözőbb ágaiban.

A legelső teendő, amit gazdasági téren el kellett végezni, a bankok kisajátítása, illetőleg proletárigazgatás alá vétele volt.

Ez mindjárt az első napon megtörtént. Jelenleg körülbelül 800 pénzintézet áll fiókjaival együtt állami ellenőrzés alatt, és ezekben az intézetekben körülbelül nyolc milliárd névértékű betétet, és ugyanennyi vagy talán még több névértékű mindenféle részvényt, kötvényt, értékpapírt foglaltunk le. Ez óriási összegnek látszik, és sokan azt hiszik, hogy a bankok elfoglalásával a proletárállam valami nagyot nyert. Ez, nyíltan meg kell vallanom, tévedés. A bankoknak köztulajdonba vétele annyit jelentett, hogy megakadályoztuk a burzsoáziát abban, hogy tetszés szerinti pénzmennyiséggel rendelkezék.

* Megjelent teljes terjedelemben a Magyar Munkásmozgalom Történetének Válogatott Dokumentumai 6/B kötetében. Kossuth Könyvkiadó, 1960. 94–118. l.

** Agoston Péter.

Tehát legelőször a burzsoázia jövedelmét vettük el, azt a lehetőségét, hogy ellenforradalmi célokra százmilliókat használhasson, azt a lehetőségét, hogy eddigi fényűző életmódját tovább folytathassa. De gazdasági szempontból egy nagy bank birtokbavétele reális nyereséget, reális pluszt, reális többletet nem jelent. Mert mi egy nagy bank végeredményben? Egy nagy épület, egy csomó íróasztal és egy csomó papiros. Ez nem termelőüzem, amelynek elvételével a proletariátus valami sokat nyert volna. Ez lényegében a kapitalista renddel szemben romboló munka volt, amely, mint ilyen, kitűnően sikerült is, de komoly nyereséget, pozitív nyereséget nem jelent a proletariátus számára.

A következő csoport, amellyel foglalkozni akarok, a nagybirtokok szocializálása, amely a meg nem szállott területen formailag befejezést is nyert. Hangsúlyozom, hogy formailag, mert tényleg a nagybirtokok szocializálása sok helyen csak látszatra van még végrehajtva. Sok helyen a régi tulajdonos mint megbízott most is benn ül a nagybirtokban, ott van a kastélyban, ugyanúgy él, mint eddig, ugyanolyan luxust fejt ki, mint eddig (*Felkiáltások: Elég baj!*), ugyanannyi paripája, hátaslova és cselédsége van, mint eddig. A szocializálás csak forma szerint hajtatott végre, valóságban még sok helyen nem. Ezt meg kell itt mondanom, és azért, hogy ez tényleg végrehajtva nincs, szemrehányás senkit sem illet.

Mert miről van itt szó, elvtársaim? Önök jól tudják azt, hogy a földmunkások közötti agitáció évtizedeken át lehetetlen volt a szolgabíró- és csendőrszolgálat miatt. (*Úgy van!*) Vannak olyan vidékek, ahol a cselédek, zsellérek, mezőgazdasági munkások osztályöntudata csak az utolsó két-három hónapban, az utolsó félévben kezdett igazán lábrakapni. Hiszen nem kell egyébre utalnom, mint a Világ szabadság példányszámára, amely lapnak egy évvel ezelőtt még minimálisan kicsiny példányszáma volt.

Nyilvánvaló, hogy olyan mezőgazdasági munkásokban, akiknek az osztályöntudata nagyon kicsiny volt, megvan még bizonyos rabszolgai ragaszkodás a régi tulajdonoshoz, annak családjához, s ők nem tudják még ma átérezni a változás óriási jelentőségét. Azonban remélem, hogy a földmunkások intenzív agitációja és általában véve az a nagystílus propaganda, amely ma folyik, a magyar mezőgazdasági proletariátus osztályöntudatát hamarosan olyan fokra fogja emelni, mint amilyen fokon az ipari munkásságé van.

Számszerűen jelezni akarom, hogy a magyar, meg nem szállott területen több mint hét millió katasztrális hold van szocializálva, úgyhogy magántulajdonban csak 6,3 millió hold maradt. Jellemző tehát, hogy a meg nem szállott területen a földbirtokoknak több mint a fele 100 holdnál nagyobb birtokkal bíró tulajdonosok kezében volt. Ebből a szocializált földbirtokból körülbelül 3 millió hold a szántó, 2 millió hold az erdő, több mint egy millió hold a legelő, félmillió hold a rét, 200 000 hold a szőlő, kert stb., és körülbelül félmillió hold az ún. földadót nem fizető, tehát terméketlen terület.

A földbirtoknál tovább terjedt már az ipari üzemek szocializálása. Itt azt mondhatjuk, hogy a meg nem szállott területen levő bányászatnak szocializálása teljesen be van fejezve, a szénbányászaté, ahol 27 000 munkás dolgozik, szocializálva van. Továbbá a kő- és egyéb bányászat, azután a vasfeldolgozó ipar, a hadiszergyártás, gép- és szerszámgyártás, ahol 20 000 ember, a faipar, ahol körülbelül 8000 ember dolgozik, úgyhogy a bányászatban és az iparban, amennyire a dolgot ma át lehet tekinteni, több mint 100 000 munkás máris szocializált üzemben dolgozik.

Azt hiszem, hogy a szocializálás organizációját, szervezetét az elvtársak többé-kevésbé ismerik. Amint méltóztatnak tudni, a vezető gondolat az volt, hogy az egyes üzemekben magát a tőkét vagy a nagybirtokot, illetőleg, ha részvénytársaságról van szó, a kapitalista igazgatót az üzem ügyeinek intézéséből kiemeltük, és helyébe az ott dolgozó munkások javaslatára termelőbiztost nevezünk ki, azonkívül pedig minden üzemben ellenőrző munkástaná-

csoport, amely az ügyek menetére befolyást gyakorol. Ez az üzembeli organizáció természetesen nem volt elégséges, mert amint már a kapitalista termelőrendben is az üzemi organizációk felett voltak nagy kapitalista organizációk, voltak központok, kartellek, trösztök, a termelést szervező nagybankok, annak analógiájára nekünk is új szervezeteket kellett létesítenünk, az ún. ipari szakosztályokat, amelyek az egyes iparágakban a szocializált üzemek termelését vezetik, a mezőgazdaságban pedig a mezőgazdasági termelősövetkezetek központját, hogy legyen egységes irányítása a termelésnek.

Ezenkívül a kapitalizmusban is már csirájában meglevő egy más organizációt kellett kiépíteni, ti. az anyaghivatalokat. Az elvtársak tudják, hogy már a háború alatt működött egy sereg ilyen központ, amelynek az volt a feladata, hogy bizonyos anyagok felett, azoknak termelése és elosztása felett, országosan, egységesen és a hadügyi szempontokat elsősorban figyelembe véve rendelkezzen. Ezek a kapitalista központok mindenütt nagyon rossz hírnek örvendtek, és teljes joggal. Mert talán a Haditermény és a Fémbizottság kivételével, amelyek tisztán állami szervek voltak, a többi központ voltaképpen burkolt trösztyszerű organizáció volt, amely arra szolgált, hogy az államot is, a fogyasztókat is kizsákmányolja. *(Felkiáltások: Most is az! Egy hang: A Haditerménynél is voltak visszaélések! Zaj.)* Ami a Haditerményt illeti — csak a közbeszólásra akarok felelni — ott talán voltak visszaélések. *(Felkiáltások: Ma is vannak! Zaj. Elnök csenget.)* Lehet, hogy ma is vannak. Minden intézménynél, akár kapitalista, akár proletárintézmény, akár budapesti népbiztosság, akár vidéki direktórium, mindenütt vannak visszaélések, és lesznek is mindaddig *(Folytonos zaj. Elnök csenget.)*, amíg meg nem nevelik az emberiséget szocialista szellemben úgy, hogy csupa tisztességes ember dolgozzék bármiféle hivatalban. *(Zaj.)*

Ez ma még nincs meg, nem is lehet meg, mert mi valamennyien, akik itt ülünk, egy korrupt kapitalista társadalomban, annak ideológiájában, annak szellemében nőttünk fel, s ennek folytán teljesen ki van zárva az, hogy a jelen pillanatban lehessen egy nagy hivatalt csupa olyan emberből szervezni, akik között egyetlen egy csirkefogó ne legyen. Ez nem létezik. *(Derűltség és taps.)*

De, elvtársaim, előbb azért tettem különbséget a Haditermény és, mondjuk, az Ásványolaj Központ között, mert a Haditermény egy állami organizáció volt, amelynél, ha hibák történtek, ezek az ott dolgozó egyéneknek visszaéléseiből származtak, ellenben a központok hosszú sora kapitalista organizáció volt, ezeknél tehát nem az egyes emberek visszaéléseiből, hanem magának a szervezetnek kapitalista érdekeket szolgáló felépítéséből származtak a hibák.

Eltársaim! Ezeket a régi központokat mi az elmúlt két hónap alatt át-szerveztük, és újonnan becsületes alapra igyekeztünk azokat felépíteni; kidobáltuk belőle a kapitalista érdekeltségeket, munkásokat ültettünk beléjük, s igyekeztünk azokat a proletárállam anyagelosztásának kitűnő szerveivé átalakítani. Ez még nem sikerült teljesen, még sok helyen most is benn vannak a régi és korrupt emberek, sok helyen az organizáció még hiányos — én teljes őszinteséggel beszélek —; de méltóztassanak meggondolni, hogy két vagy három hónap alatt mindent jól elvégezni nem lehet. A tisztogatás munkája folyik, s remélhető, hogy pár hónap alatt ezek az organizációk nagyon jól fognak működni.

Eltársaim! Itt mindjárt bele akarok menni abba, ami igen sok embernek nagyon fáj, ti., hogy miért kötöttük meg mi ilyen túlságosan a szabad kereskedelmet, miért bürokratizáltuk el annyira, amint mondani szokták, az anyag elosztását. Erre nézve a következőket kell mondanom. Mi három hónap óta, illetve, azt nem merem mondani, szinte október óta egy bojkott, egy blokádnál álló ország vagyunk, amelybe külföldről anyagot csak csempészúton lehet behozni. Egy ország vagyunk, amely öt éve egy keserves nagy háborút

visel, amely mindenféle anyagi javakból kegyetlenül ki van fosztva. Ha tehát mi tovább akarunk gazdálkodni, ha azt akarjuk, hogy ez a kevés anyag, ami még rendelkezésünkre áll, ne a burzsoáknak jusson, hanem a proletároknak; ha azt akarjuk, hogy a termelésben felhasználandó anyagok a lehető legjobb helyre jussanak; ha el akarjuk kerülni a tőkéseknek, gyárosoknak, kereskedőknek a szabotázsát az anyaggal, akkor nem lehetett mást tennünk, mint amit tettünk, megbénítani a kereskedelmet, megakadályozni az áruknak a felhalmozását, és megakadályozni, hogy a szükséges áruk burzsoá háztartásokban elrejtessenek.

Elismerem, elvtársaim, hogy ez egy nagy bürokráciára vezetett, elismerem készségesen, de mást tennünk nem lehetett. Mihelyt, elvtársaim, a külföldi blokád megszűnt, mihelyt a belföldön a termelés nagyobb méreteket ölt, akkor ezt a szigorú elosztási rendet könnyíteni lehet majd, és igen sokféle cikket megint szabadon lehet majd vásárolni. De ma, amikor ilyen rettenetes anyagihiányban vagyunk, kénytelenek voltunk a vásárlást megszorítani. És itt is különbséget lehet tenni, elvtársaim, az áruk között. Mert pl. romlandó áruknál, amelyeket felhalmozni nem lehet — pl. amint méltóztattak olvasni, hogy a napokban szabaddá tettük a zöldség- és gyümölcsfelhozatalnál a kereskedelmet Budapestre és a vidéki centrumokba —, itt ezt meg lehet tenni, mert hiszen ezeket az árukat felhalmozni és elrejtetni nem lehet, amit felhajt, azt neki forgalomba kell hozni. Ellenben a cipőnél vagy szövetnél vagy cukornál vagy egyéb ilyen áruknál, amelyek nem romlandók, amelyeket el lehet raktározni, itt szabadforgalomról egyelőre nem lehet szó.

A következő dolog, aminek, sajnos, még csak a legprimitívebb alapvonalait kezdjük lerakni: ez a munkaerővel való gazdálkodás. A kapitalista társadalmi rendben, elvtársaim, mindenkire rábízta, hogy ő találjon magának munkát, ha tud. Ha nem tudott munkát találni, akkor koplalt. Mindenki azt a munkát végezte, amihez éppen hazzájutott, és a legbecsesebb termelőerővel, a munkával, az eleven emberi munkaerővel a legteljesebb rendetlenségben folyt a gazdálkodás. Ezt tehát nekünk, elvtársaim, a következő hónapokban sürgősen meg kell változtatnunk, nekünk egy országos munkáelosztást kell szerveznünk (*Ügy van!*), úgyhogy mindenütt az emberi munkaerő ott álljon rendelkezésre, ahol arra a legsürgősebb szükség van (*Élénk helyeslés.*), és hogy minden munkás azt a munkát végezze, amelyik az ő tehetségének legjobban megfelel. (*Élénk helyeslés.*)

Eltársaim! A kapitalizmus lerombolása nagyarányú változásokat idézett elő a termelésben is, mert egy csomó termelő, amely luxuscikkeket termelt, feleslegessé vált.

Ebből kifolyólag, mint méltóztattak olvasni, egyelőre eltiltottuk egy csomó foglalkozási ágban a tanoncoknak, ifjúmunkásoknak, gyakornokoknak az alkalmazását, hogy ne menjenek az emberek az olyan pályára újonnan, amelyekre a jövőben szükség nem lesz.

Legnehezebb problémáink egyike az, hogy az új organizáció folytán feleslegessé váló nagy intellektuel rétegeket, tisztviselőket, jogászokat stb. átkepezzük termelő foglalkozásokra. Méltóztassanak gondolni arra a rengeteg sok banktisztviselőre, biztosítási tisztviselőre, állami tisztviselőre, ügyvédekre, kereskedősegekre, akiknek nagy részük ma teljesen improduktív módon él, és ez ellentétben áll a szovjet állam fő elvével, hogy mindenkinek dolgoznia kell. Ezt megszervezni a legnehezebb feladatok egyike lesz, de egyült erővel meg kell vele birkóznunk, hogy valamiképpen ezeket az embereket mindenféle hasznos foglalkozásokra tudjuk felhasználni.

Áttérek most egy nagyon sokat vitatott problémára gazdasági életünkben, tudniillik a szocializálás határainak a kérdésére. Az a kormányzótanácsairendelet, amelyik a szocializálást kimondja a mezőgazdaságban, éles határvonalat von, amennyiben 100 holdban állapítja meg a magántulajdonban

maradó földbirtoknak legnagyobb területét, ellenben az iparban azt mondtuk ki, hogy a kisüzem határait felülmúló üzemek, és megneveztük azután, hogy a 20 munkásnál többet foglalkoztató üzemek. Őszintén megmondom, elvtársaim — amit úgyis valamennyien tudnak —, hogy ezt a 20 munkás határt betartani az iparban nem tudtuk.

Nekem ezért személyesen igen sok szemrehányást tettek, amelyek, azt hiszem, jogosulatlanok voltak. Mert nem a Kormányzótanács és nem a Szociális Termelés Népbiztossága és nem én voltam az, akik a sokkal kisebb üzemek szocializálását óhajtottuk, hanem maguk a munkások voltak, akik nemcsak hogy óhajtották, hanem minden megkérdezés nélkül végre is hajtották a 20 munkásnál kisebb üzemek szocializálását is. És ez nagyon is érthető. Tessék csak elgondolni, hogy itt van egy asztalosműhely, amelyben van 21 munkás, az szocializálva van, ott a munkások vezetik a termelést, ott nincs többé tőkés. Ellenben mellette van egy másik asztalosműhely, ahol 19 munkás van; hogy ott, mert csak 19 van, megmaradjon a tőkés, tovább túrják a kapitalista termelőrendnek minden nyomorúságát, ez, elvtársaim, lelkileg elképzelhetetlen, hogy az a 19 munkás azt mondja, hogy mi, mert véletlenül csak 19-en vagyunk, megmaradjunk a mi kapitalista munkáltatónknál, ellenben, ha véletlenül még két munkás lett volna itt, akkor mi a kapitalistától megszabadultunk volna, ezt, elvtársaim, nem lehetett végigcsinálni.

Sőt, azt merem mondani, hogy éppen én és sokan voltunk azok, akik igyekeztünk a fölösleges szocializálással nagyon erélyesen szembeszállni. Csak egy példát mondok: így a budapesti borbélysegédek és fodrászmunkások mindenáron szocializálni akarták a fodrászipart. Nekem a legnagyobb eréllyel kellett fellépnem, hogy erről az értelmetlen dologról, hogy nem termelő-üzemeket állami kezelésbe vegyünk, őket nemhogy lebeszéljem, hanem egyenesen leterrorizáljam.

Viszont úgy állt a dolog, hogy némely felszerelési iparágban, az anyaghiány miatt, bele kellett egyeznünk a szocializálás egy bizonyos formájába, bizonyos központi kezelésbe, mert olyan kevés volt a rendelkezésünkre álló anyag, hogy attól kellett félnünk, hogy a kisebb mesterek szabotázsra esetén nagy baj lesz a termelésben. Elvtársaim! Itt mindig az orosz példára szoktak hivatkozni. Oroszországban a szocializálás alsó határául ötven munkást állapítottak meg. De aki az orosz viszonyokat át akarná vinni megfontolás nélkül a magyar viszonyokra, az, azt hiszem, nagyon rossz szolgálatot tenne a magyar proletariátusnak. Oroszország ipari viszonyai teljesen elütöek a mieinktől. Oroszországban van egy nagyon primitív háziipar, egy nagyon primitív városi és falusi kisipar, és van azután egy nyugatról importált, óriási tőkével dolgozó, hatalmas, modern nagyipar.

A középipar, ami az autokton belső fejlődésből nőtt ki a nyugati országokban és Magyarországon, Oroszországban jóformán teljesen hiányzik. Egy-más mellett van a primitív házi- és kisipar, és rögtön felette az óriási üzemek nagy sorozata. Ezért lehetett Oroszországban éles határt vonni a nagyüzem között, amit szocializáltak, és a kisüzem között, amely utóbbihoz nem nyúlunk hozzá, míg Magyarországon, ahol folytonos átmenet van a kis- és közép-üzemektől a nagyüzemekig, ezt a határt így elvágni nem lehetett, mert maguk a munkások nem túrnék ezt el, amiről számtalan példa tanúskodik.

Elvtársaim! E probléma elintézése után engedjék meg, hogy megelőzzem az önök nagyon is jogos kritikáját, és magam mondjak bírálatot az új organizáció felett, amelynek tényleg nagy szervi hibái vannak. *(Halljuk! Halljuk!)*

Különbséget kell tennünk az üzemi organizáció és a fölébe épített, állami organizáció hibái között. Az üzemi organizációban az a hiba van, hogy a termelőbiztosoknak és munkástanácsoknak egymáshoz és a technikai vezetőséghez való viszonya nincs kellően tisztázva. Az üzemi, az ellenőrző munkástanácsok igen sok helyen teljesen félreértették hivatásukat *(Úgy van!)*, amely

hivatás abból állana, hogy ők az üzemben a munkafegyelmet fenntartsák.

Ehelyütt beültek az irodákba (*Zaj és felkiáltások: Basáskodnak!*), ott pipáznak, beszélgetnek, és egész télen életet élnek.

Eltársaim! Én sohasem törekedtem népszerűsége. Mindig bátran megmondom véleményemet. A termelőbiztosok sok helyen azt hitték, hogy az ő feladatuk az üzem technikai vezetése. (*Felkiáltások: Úgy van! Még most is azt hiszik! Ez a hiba!*) Egy primitív üzemben, egy lággyárban vagy egy bútorgyárban igen jól meg lehet csinálni, hogy a proletár termelőbiztos vezesse magát az üzemet technikailag is. Ellenben komplikált gyári üzemekben, ahol régente is hatalmas műszaki organizáció volt, teljesen lehetetlen elképzelni azt, hogy az a proletár, aki lehet nagyszerű, öntudatos proletár, de akinek technikai szakismeretei hiányoznak, beleszóljon az üzem technikai vezetésébe vagy pláne dirigálja azt. Ez, elvtársaim, a mérnökök és a technikusok dolga, s a termelőbiztosnak csak az lehet feladata, hogy politikai szempontból nézze a dolgokat, s ügyeljen arra, nem történik-e valahol szabotálás. (*Igaz! Úgy van!*)

Eltársaim! Ez a nem tisztázott helyzet sok visszasságot teremtett. Némely helyen úgy próbáltunk a dolgon segíteni, hogy magát a műszaki vezetőt, tehát a mérnököt vagy a műszaki igazgatót nevezték ki termelőbiztosnak. Ez kivételes esetekben jól sikerült, ti. azokban a kivételes esetekben, amelyekben a kinevezett termelőbiztos, mint régi szocialista ember, lelkiileg össze volt forrva az üzem munkásságával, ahol tehát az új munkafegyelem létesítését egyesíteni tudta a technikai tudással. De ez csak kivételes eset, elvtársaim, s ott, ahol nem így volt a dolog, ott a mérnöki termelőbiztosok azért nem váltak be, mert nekik viszont nem volt meg a kellő befolyásuk az üzem munkásságára, s nem tudták a munkafegyelmet megteremteni.

Egy hang: Nem volt bizalom irántuk!

Varga Jenő népbiztos: E tekintetben javításra lesz szükség. Egyfelől a termelőbiztos hatáskörét élesebben el kell majd választanunk a technikai vezető hatáskörétől, másfelől az ellenőrző munkástanácsok hatáskörét is meg kell majd némileg szorítanunk, és a szakszervezeteket is be kell vonnunk a termelés organizációjába, amiről később még külön beszélni fogok.

Általános hiba az, elvtársaim, hogy a termelőbiztos is és az üzemi munkástanács is magából az üzemből, az üzem munkásságának ajánlatára neveztetett ki, elleptébben az orosz rendszerrel, ahol a termelőbiztos nem az illető üzem munkásságából, hanem máshonnan nevezték ki, s ahol az üzemi munkástanács bizonyos hányadrésze is kifejezetten nem az üzem munkásságából került ki, ahol tehát nem áll fenn az a nálunk gyakori eset, hogy ha egy üzem munkássága valami igénnyel, mondjuk hozzá, jogtalan igénnyel lép fel, a munkástanácsot és a termelőbiztosot a fenyegetéssel tudja kényszeríteni kérésének teljesítésére, hogy különben pedig elcsapunk benneteket.

Valamiképpen az üzemi organizáció részére, a termelőbiztosok és a munkástanács részére az üzem munkásságával szemben nagyobb függetlenséget kell biztosítani, ami elérhető lesz azáltal, hogy az üzemi munkástanácsba beledelegáljuk — amint ezt a szakszervezetekkel is megbeszéltük — a szakszervezetek egy kiküldöttjét is, aki ott az egész proletárközösség érdekét fogja képviselni az egyes üzem munkásságának speciális érdekeivel szemben.

Másik nagy baj, elvtársaim, amit azonban agitációval remélhetőleg elég gyorsan ki fogunk küszöbölni, az egész vonalon a munkások és az intellektuelek között lappangó ellentét. Ezt látjuk élesen a mezőgazdaságban, ahol a termelőbiztosok munkáját zavarja az, ami a mezőgazdasági munkások és a gazdatisztek között van. Ezt látjuk némely gyárban, ahol a munkások és a gyári tisztviselők, valamint a mérnöki kar között nincs meg a kellő harmónia.

Ez, természetesen, így van, különösen a mezőgazdaságban, ahol a gazdatiszteknek a régi kapitalista időben igen erős fegyelmző joga volt, és gondol-

kodásában igen közel állott magához a földbirtokoshoz. Ez azonban egy olyan dolog, amin segíteni kell. Mert szakavatott vezetők nélkül termelni nem lehet. Mérnökök, technikusok, képzett gazdatisztek nélkül itt termelést folytatni teljesen lehetetlen. *(Ügy van!)* S ha van olyan dolog, amely a Magyar Tanácsköztársaság jövőjét bizonyos tekintetben kedvezőbbnek mutatja, mint az országét, ez az, hogy nálunk nem következett be az az éles szakadás a munkások, technikusok, gazdatisztek stb. között, mint Oroszországban, ahol ezeknek a rétegeknek a szabotázsja a termelést borzasztóan gátolja. Viszont bizonyos az is, hogy a gazdatiszteknek, a mérnököknek, a tisztviselőknek még jobban át kell itatódnok szociális érzelmekkel, mint eddig történt, nekik hozzá kell idomulniok a proletárállam egész gondolkodásához, nekik bele kell tanulniok abba, hogy nem tőkéseket szolgálnak, hanem az ország egész lakosságát. Viszont, elvtársaim, ha önök kimennek a vidékre, a munkásoknak őszintén meg kell mondani, hogy nekik is túrniök kell még mindig valamit, el kell túrniök a szakember vezetőknek bizonyos még fennálló fölünyeskedéseit és rossz szokásait, mert szakavatott vezetők nélkül termelni nem tudunk.

Mind a két felet kölcsönös türelemre, alkalmazkodásra, belátásra kell nyomatékosan inteni, mert nem tudok nagyobb bajt elképzelni az ország termelésére, mint ha itt olyan éles ellentét fejlődne ki, mint amilyen Oroszországban volt, amely egyaránt végzetes volt úgy az intellektuel rétegre, mint a proletariátusra nézve is. Tehát türelmet, belátást és agitációt fenn és lent egyaránt, hogy ezt a bajt el tudjuk kerülni.

Attérek ezután, elvtársaim, a másik, sokat hangoztatott dologra, tudniillik a felső tagozatban, tehát nem az üzemi, hanem az országos organizációban mutatkozó hibákra és bajokra. Itt azonban, elvtársaim, eggyel tisztában kell lennünk. Amikor mi kikapcsoltunk az országban húsz- vagy harmincezer, eddig a termelést szervező tőkést, igenis feltétlenül létesítenünk kellett egy bürokráciát, létesítenünk kellett szerveket, melyek a kikapcsolt tőkések munkakörét jól vagy rosszul betöltésék. Enélkül széthullott volna a termelés. És elismerem mindazt a kritikát, amelyet e fölött az új bürokrácia fölött gyakorolni fognak, csak egyet nem ismerek el, ha valaki azt mondja, hogy ő meg tudta volna csinálni ennek az új bürokráciának megteremtése nélkül is. Ezt nem vagyok hajlandó elismerni, mert enélkül minden szétfolyt volna a kezünkben, és teljes anarchia állt volna elő.

Eltársaim! Hisz arra is lehetne gondolni, hogy a régi bürokráciával csináltuk volna ezt meg, de ez borzasztó veszedelemmel járó és meddő kísérlet lett volna, mert hiszen a régi bürokrácia teljesen be van állítva a kapitalista érdekek szolgálatára, azonkívül az tisztán jogászai szellemmel, papiros-intézzsel átitatott emberréteg, amellyel ezt a hirtelen szervezést lehetetlen lett volna végrehajtani.

Mármost, elvtársaim, én magam elismerem, hogy az új bürokrácia közel sem az az ideális szerv, amelyet mi szeretnénk látni, elismerem, hogy igen sok oda nem való ember került bele, igen sok túl fiatal ember *(Ügy van!)*, igen sok tudatlan ember *(Ügy van!)*, igen sok politikailag oda nem való ember *(Ügy van! Ügy van! . . .)*, egy csomó ügyes csirkefogó *(Ügy van! Állandó zaj.)*, akik máról holnapra úgy váltották a politikai meggyőződésüket, mint a váltó ruhájukat *(Ügy van! Ügy van!)*, egy csomó csirkefogó, aki lopott, csalt és visszaéléseket követett el *(Ügy van! Ügy van! Taps. Felkiáltások: Most is csal! Nem a mi hibánk! Állandó zaj.)*, de ezeket az elemeket, ahogy azt Lenin mondta Oroszországban, mint a forradalom tetűit és piócáit el kell távolítani. *(Ügy van! Ügy van!)*

Eltársaim, ez a munka folyamatban van. Ha megfigyelik a dolgokat, láthatják, hogy sikerül nekünk egyre jobban és jobban bevonni ebbe az új bürokráciába, vezető állásba a szakszervezetek régi, kipróbált vezetőit. *(Felkiáltások: Ezzel kellett volna kezdeni! Hozzáértés legyen a mérvadó! Zaj.)*

Arra kérem önöket, elvtársaim, hogy egyszerre csak egy kiabáljon közbe, mert így nem tudok felelni senkinek nem. *(Egy hang: Az nem fontos!)*

Elnök: Vannak az elvtársak között olyanok, akik állandóan közbeszólnak. Figyelmeztetek általánosságban arra, hogy türtőztessék kissé magukat, mert különben név szerint volnék kénytelen az illetőket megnevezni.

Varga Jenő népbiztos: Elvtársaim! Azt méltóztatott itt valakinek közbeiktatni, hogy mindjárt azon kellett volna kezdeni, hogy a régi szakembereket és különösen a proletariátus régi bevált embereit állítsuk oda az ügyek élére.

Erre ismét teljes őszinteséggel, a következőt kell mondanom:

Amikor a forradalmi átalakulás megtörtént, akkor itt kétféle embercsoport olvadt össze egy bizonyos akcióra. Az egyik, amelyik régen benne élt a kommunista ideológiában, amely hónapokon át készült arra, hogy abban a pillanatban, amikor a proletárdiktatúra valóság lesz, rögtön hozzáfogjon az alkotó munkához; és volt egy másik réteg, amely a proletárdiktatúrával szemben aggodalmakkal viseltetett, amely az első pillanatban, az első hetekben el volt kábulva, és csak bizonyos idő múlva tudott beletanulni a proletárdiktatúrában számára nyíló feladatokba.

T. elvtársaim! Természetes, hogy amikor március 22-én el kellett kezdeni az új organizáció felépítését, és rögtön el kellett kezdeni, ha nem akartuk, hogy a termelés megakadjon, hogy teljes dezorganizáció keletkezzék, akkor, természetesen, azok az emberek álltak oda és vettek részt a munkában, akik mint régi kommunisták erre fel voltak készülve, s akik nagy vehemenciával és munkakedvvel rögtön odaállottak, hogy mi elkezdünk dolgozni. *(Mozgás.)*

A dolog természetével jár azonban, hogy ezek között igen sok volt a fiatalember, ami nem volna baj, mert vannak igen derék, nagyszerű fiatalemberek, de voltak köztük túl fiatal emberek is, és voltak köztük nem odavaló emberek is. *(Úgy van! Úgy van!)* De, elvtársaim, mások között is vannak ilyenek, hiszen a régi emberek között is volt kiváló és kitűnő, s volt nem odavaló ember. Így van ma is. Arról van tehát szó, hogy fokozatosan kiválogassuk a legjobbakat, a legtanultabbakat, a legszakértőbbeket és a legbecsületesebbeket, régiekből és fiatalokból egyaránt, és így építsük fel ezt az új organizációt.

Elvtársaim! Itt sokszor az a vád is felhangzott, hogy az új bürokrácia visszaéléseket követ el. Nem akarom mondani, hogy ez nem igaz, tényleg történtek visszaélések. De hogy is áll ez a dolog a régi bürokráciával szemben?

A régi bürokrácia, merem mondani, összehasonlíthatatlanul több és nagyobb szerű visszaéléseket követett el a kapitalisták szolgálatában, azonban ezek a régi kapitalista jellegű visszaélések, s ezeknek az útja úgy meg volt csinálva, ezek olyan jól meg voltak szervezve, úgy bele voltak csúsztatva az állami igazgatás labirintusába, hogy bár mi, szocialisták, borzasztó harcot folytattunk ellenük, csak minden századik esetet tudtuk leleplezni, olyan ügyesen meg voltak konstruálva. Ellenben az új bürokrácia, az a visszaélésekben járatlan és ügyetlen *(Derültség.)*, és minden visszaélés azonnal kiderül.

Egy hang: Ez nem baj, sőt az a jó. *(Úgy van!)*

Varga Jenő népbiztos: Nem, ez nem baj, csak azt mondom, hogy ők járatlanok a visszaélésekben, és ezért tűnik fel olyan gyorsan, hogy elkövetnek visszaéléseket. *(Zaj. Elnök csenget.)*

Azt hiszem, elvtársaim, hogy az új bürokráciában semmivel sincs több haszontalan ember, mint a régi bürokráciában, sőt, azt hiszem, hogy kevesebb van. Ez azonban nem jelenti azt, hogy ne kelljen minden igyekezetünkkel odahatni, hogy a haszontalan embereket a mi szervezeteinkből az utolsó szálig mind kidobjuk. Mert hiszen van elég ember, aki között válogathatunk, van elég ember, akit szolgálatunkba állíthatunk, és semmi szükség sincs arra,

hogy akár tapasztalatlan, akár oda nem való, akár nem becsületes embereket alkalmazunk a proletárállam szolgálatában. (*Úgy van!*)

Elvtársaim! Megint abszolút őszinteséggel akarom mondani a következőket: Amikor én itt új bürokráciáról beszélek, nemcsak a magántisztviselők-ből, diákokból és más egyéb intellektuel elemekből alakult új bürokráciát értem, hanem — nyíltan megmondom — a munkásokból lett új bürokráciát is. (*Helyeslés.*) Elvtársaim! Én tudom azt, és meg vagyok róla győződve, hogy a proletárállam igazgatásánál feltétlenül bele kell vonni a proletárembereket a vezetésbe. Enélkül proletárállam fenn nem állhat. De viszont állítom azt, hogy van egy tendencia a munkásság között a proletárokból lett bürokrácia túlzott szaporítására, és meg kell mondanom önöknek egész nyíltan, hogy a munkásokból lett irodai emberek között éppen olyan gyakori a visszaélés, mint az intellektuelekből lett bürokraták között, és e tekintetben Pest és a vidék között semmi különbség nincs. (*Úgy van!*) . . .

T. elvtársaim! Áttérek most referátumom legszomorúbb részére, a döntő kérdés vizsgálatára, ti. arra, hogy ezen újonnan épített organizációknak: üzemi és országos organizációnak az eredménye mi volt magában a termelésben. Mert, t. elvtársaim, eggyel tisztában kell önöknek lenniök. A proletárállam sok mindenféle szépet és jót meg tud csinálni, de egyet nem, ti. nem tud az embereknek több javakat juttatni, mint amennyit az ország dolgozó lakossága termel. (*Úgy van! Úgy van!*) Ez olyan alapigazság, amely független bármiféle társadalmi rendtől.

Csak annyit lehet fogyasztani, amennyit munkával termelünk. Mármost, ha abból a szempontból nézem a dolgokat, hogy milyen a termelés eredménye a proletárfordalom óta, nyíltan és őszintén meg kell mondanom, hogy az eredmény borzasztó rossz. (*Egy hang: Nem mindenütt!*) A munkateljesítmény, elvtársaim, általában erősen csökkent. Kevésbé csökkent a mezőgazdaságban, erősebben csökkent az ipar számos ágában. Engedjék meg, elvtársaim, hogy azokból a jelentésekből, amelyeket bekértem az egyes szakosztályokból, példákat olvassak fel önöknek. Hogy mindjárt a legfontosabb dolgon kezdjem, a szénbányászatban a jelenlegi termelés az éveleji, tehát a Károlyi idejében fennállott kapitalista rezsim termeléséhez képest 10—38⁰/₁₀₀-ig menő csökkenést mutat — nem az üzemtermelés, ezt méltóztassék meggondolni, hanem az egyéni munkateljesítmény. A békeidőbeli termeléshez képest pedig körülbelül 50⁰/₁₀₀ a csökkenés a bányászatban. Vagy nézzünk más ipari ágakat.

Találomra kikapom pl. a gépgyárak munkateljesítményét. Itt a következőket találjuk: — hogy egy nagyobb üzemet vegyünk — a Láng-féle gépgyárban a csökkenés 30⁰/₁₀₀ — vagy, ha egy kisebb üzemet veszünk —, Friedrich István mátyásföldi felvonógépek gyárában 75⁰/₁₀₀ az üzemcsökkenés, a Röck-gyárban 25⁰/₁₀₀, a Wörner-gyárban 50⁰/₁₀₀ az egyéni munkateljesítmény csökkenése. És így van ez tovább az egész vonalon, kivéve azokat az iparágakat, ahol a munkások tisztán a gépezet kiszolgálására szorítkoznak, ahol a munkateljesítmény csökkenése kevésbé vehető észre, pl. a vegyiparban, malomiparban. Kisebb a csökkenés a faiparban és a ruházati iparban, aminek okairól majd külön fogok beszélni.

Elvtársaim! Ha kérdezzük, hogy mi az oka ennek a szomorú dolognak — hangsúlyozom, nem arról van szó, hogy a termelés szén- vagy anyaghiány miatt csökkent, hanem az egyéni munkateljesítménynek a szén- és anyaghiánytól független csökkenéséről —, akkor a következő okokat kell itt felhoznom: az első a kapitalista munkafegyelem megszűnése. Ne tessék elfelejteni, hogy a kapitalista termelésben hajcsárrendszer volt, és az a munkás, aki a megfelelő munkateljesítményt nem szolgáltatta, egyszerűen kirepült az üzemből. Ez a hajcsárrendszer egy csapásra megszűnt a burzsoá osztály bukásával. A politikai osztály bukásával a munkafegyelem rendszere is megbukott, és az új munkafegyelem eddig még nem alakult ki, de, elvtársaim

— hogy ezt itt közbevetőleg megállapítsam —, kialakulóban van. Van javulás, de még borzasztó nagyok a bajok. A másik, ami ehhez a dologhoz tartozik, az akkordbérek megszüntetése, és itt a következő az eset. Az akkordrendszer megszüntetése és az időbérre való áttérés folytán éppen a legjobb munkások teljesítménye csökkent.

Mert az az eddig akkordban dolgozó vagy vasöntő vagy asztalos, aki látja, hogy ő elvégez 8 darabot, amíg mellette a társa elvégez négyet, azt mondja, hogy miért dolgozzam én ugyanazért a bérért kétszer annyit, mint a másik. A szocialista öntudatnak arra a magaslátára, amely meglesz a következő generációban, a teljes kommunizmusban, hogy mindenki tudni fogja, hogy az emberek testi ereje és ügyessége különböző lévén, mindenkinek annyit kell dolgoznia, amennyit tud dolgozni, noha csak egyformán fog részesülni az össztermelésből. Mert, elvtársaim, ez az igazi testvériség, és ez az igazi kommunizmus. (Ügy van! Ügy van!) Mert hiszen, ha van egy gyenge munkás, akit a természet megvert avval, hogy gyenge és beteges, és ennél fogva amúgy is rosszabbul van elhelyezkedve a világban, azt nagy igazságtalanság azzal büntetni, hogy kevesebb legyen a keresete, és így rosszabbul is táplálkozhas-sék. Noha nyilvánvaló, hogy ez így van, mégis ma a munkások nincsenek a kommunista öntudatnak, a testvériségnek ezen az álláspontján, ők még a régi kapitalista állásponton vannak, és azt mondják: ha én többet produkálok, akkor én többet akarok fizetésül kapni, s ha nem kapok több fizetést, nem vagyok hajlandó többet dolgozni.

És ezért az akkordmunka eltörlése igen nagy termelés-csökkenéssel járt, olyannyira, hogy be kellett látnunk azt — és ez már folyamatban van —, hogy vissza kell térnünk a munkateljesítmény megszabásához (Helyeslés.), bizonyos minimális munkateljesítményhez, és ezenfelül külön jutalmat kell adnunk annak, aki többet dolgozik. Másutt pedig szükséges az akkordrendszerhez való visszatérés. (Ügy van! Ügy van!) Amíg a munkásság nincs az előbb említett fokon, hogy hajlandó, mert ő egészséges és erős, több munkáért ugyanazt a fizetést elfogadni, addig mi kénytelenek vagyunk visszatérni a munkateljesítményszerű fizetéshez, ha nem akarjuk, hogy az ország gazdasági élete tönkremenjen. (Ügy van! Ügy van!)

Elvtársak! Hozzájárul ehhez a 8 órás munkaidő is. Természetesen arról szó sem lehet, hogy a 8 órás munkaidőt meghosszabbítsuk (Ügy van!), ellenben egy bizonyos idő szükséges ahhoz, amíg a munkások beleszoknak a 10 vagy 9 órásról 8 órára leszállított munkaidőnek intenzívebb kihasználásába...

Végül természetes az, hogy a politikai események, a bevonulások, a gyári gyakorlatozások, a népgyűlések, ez az egész viharzó politikai élet, amely most folyik, szintén a munkateljesítmény rovására megy. (Ügy van! Ügy van!)

De, amint mondtam, azt hiszem, hogy a legmélyebb süllyedés pontján túl vagyunk. A munkások a szakszervezeti vezetőknek lelkes agitációja folytán belátják már azt, hogy jólét csak munka nyomán lehetséges, és a munkateljesítmény kezd javulni, a munkafegyelem kezd a gyárakban helyreállni, és én remélem, hogy a Népgazdasági Tanács működése, amely Népgazdasági Tanács elsősorban a szakszervezetek embereiből áll, ezen a téren hamarosan hathatós javulást fog eredményezni.

Természetes, hogy abban a pillanatban, amidőn mi ebből a rettenetes szénkrízisből kijövünk, a munkateljesítmény azonnal emelkedni fog. Mert ma hogy áll a dolog? A munkások a gyárakban, műhelyekben folyton hátráznak, hogy van-e szén, van-e nyersanyag, és az a gondolat foglalkoztatja őket, hogyha erősen belefekszünk a munkába, akkor három nap múlva nem lesz szén vagy nem lesz nyersanyag, és akkor munkanélküliek leszünk, és ez a tudat önkéntelenül is — nem tudatosan, nem azt mondom, hogy tudatosan amerikáznak, hanem önkéntelenül is — a friss munkakedvet megbénítja.

Mihelyt egyszer megint béke lesz, és lesz szén, lesz nyersanyag, bizonyos

vagyok benne, hogy a magyar munkásság a munkateljesítményt újra a béke-idők színvonalára fel fogja emelni, és minthogy ezalatt számos technikai újítással, a termelés anarchiájának kiküszöbölésével, a termelésnek a legjobb üzemekben való koncentrációjával, a legjobb termelési eljárások általánosításával sikerülni fog a termelést átszervezni, nekem semmi aggályom nincs, hogy ha valamennyien, akik itt vagyunk, a vidékiek, a szakszervezetek embe-
rei rájövünk arra a belátásra, hogy jólét csakis munka nyomán keletkezik, ha van bátorságunk ezt odahaza a munkásoknak a szemébe mondani, ha nem hajhásszuk a népszerűséget (*Ügy van!*), hanem megmondjuk a munkásoknak világosan és őszintén, hogy ha nem dolgoztok, akkor nem lesz cipő, nem lesz kenyér, nem lesz ruha, és nem lesz új ház, és ez olyan dolog, amit minden munkás megért: akkor ebből a termelési krízisből, amelyben benne vagyunk, pár hónapi agitáció, pár hónapi fegyelmezés nyomán ki fogunk gázolni, és itt újra egy rendszeres termelés fog folyni.

Eltársaim! A baj ott van — s ezt viszont az ittlelvő szakszervezeti embereknek kell nagyon őszintén megmondanom —, hogy vannak még szakszervezeti vezetők, akiknek az ideológiája még nem alkalmazkodott a megváltozott viszonyokhoz (*Igaz! Ügy van!*), akik még ma is a régi sablon szerint vezetik a szakmájukat, akik még mindig azon az állásponton vannak, hogy a szakszervezeti vezetőségnek az a feladata, hogy a szakmabeli munkások részére minél magasabb munkabért, minél rövidebb munkaidő mellett harcoljanak ki. Ez a mai körülmények között teljesen hibás politika. Ez helyes volt a kapitalistákkal szemben, de helytelen egy proletárállamban. Mert miről lehet szó? Ugyebár, ha egy szakma a többi szakmánál aránytalanul magasabb munkabért harcol ki ma, ez nem a kapitalisták rovására, hanem az egész proletárközösség rovására megy, tehát egy erkölcstelen és igazságtalan dolog. (*Igaz! Ügy van!*)

Ha pedig ez megtörténik, mit lehet csinálni? Ugyebár, ha az igazságot helyre akarjuk állítani, a többi szakma munkabérét is ennek a szakmának munkabéréhez kell alkalmaznunk. Ez pedig végeredményben nem jelent semmit. Mert hiszen, amint mondtam, az ország egész lakossága, a proletariátus összessége csak azon osztozkodhatik, amit maga termelt. Ha egyenletesen felemeljük a munkabéreket, ez nem jelent mást, minthogy nagyobb összegekben számolunk el. Az órabér akár 5 korona, akár 10 korona az egész vonalon, ez teljesen mindegy (*Igaz! Ügy van!*), mert csak azt jelenti, hogy minden, amit termeltünk, az elszámolásnál kétszeres árban számítódik fel. Hiszen természetes, hogy azzal, ha magas munkabéreket adunk az egész dolgozó proletariátusnak, ezzel a termelés maga semmivel sem emelkedik, ezzel több jóságunk nem lesz, ezzel az osztozható mennyiség nem lesz nagyobb.

Lefkovicz Vilmos: De kevesebb lehet!

Varga Jenő népbiztos: Kevesebb lehet, de több semmi esetre sem. Ez tisztán egy számolási különbség. Minthogy nem lehet a munkabér-emelkedést ma már a tőkésekre és a nagybirtokosokra áthárítani, mert ilyenek nincsenek.

Havas Sándor: A burzsujok is többet fognak fizetni.

Varga Jenő népbiztos: — ennek folytán a munkabéremelkedés a maga egészében át kell hogy menjen az áremelkedésbe. Itt közbeszólt egy elvtárs, hogy a burzsuj is többet fog fizetni. Ez egyelőre igaz, addig, míg a burzsóáknak van elrejtett pénzük, s amíg azokon a nyílásokon, amelyeket a proletárszervezet hálója a gazdasági életben csinált, valahogy még keresztül tudnak bujkálni, amíg tudnak még titkos lánckereskedést csinálni, tudnak a vidéki direktóriumok jóvoltából óriási haszonnal csempészüzleteket csinálni. (*Igaz! Ügy van! Zaj. Felkiáltások: Nem áll! Elnök csenget.*)

Kérem, elvtársaim, láthatják, hogy mindenkivel szemben egyforma őszinteséggel beszélek. (*Ügy van!*) Igenis állítom, hogy a vidéki direktóriumok lépten-nyomon bedűlnek uzsorás kereskedőknek, megbízzák őket külföldről

árak becsempészésével *(Úgy van!)*, és 100 százalékos nyereséget hagynak nekik bezsebelni. *(Zaj.)* Nekem adataim vannak erről. *(Felkiáltások: Kérünk adatokat.)* Nem akarom ezeket részletezni. *(Felkiáltások: Tessék megnevezni őket! Elnök csenget.)* Minden héten előfordul, hogy vidéki direktóriumok vagy azoknak egyes tagjai által ajánlott csirkefogókat kell kidobni, akik útleveleket kérnek Bécsbe és Ausztriába, mindenféle nagyon gyanús üzletekre. *(Úgy van!)*

Én nem akarok ezzel vádat emelni, természetes, elvtársaim, hogy ezek a vidéki direktóriumok azt gondolják, hogy: Na most van egy jó alkalom arra, hogy a mi területünkre behozzunk árukat. Az a rafinált kereskedő ott elkezd nekik beszélni, adja a proletárt, a szocialistát *(Közbeszólások: A kommunis-tát!)*, és így azután belopja magát valahogy, amint hogy a mi organizációnkba is belepóták magukat ilyen emberek. *(Úgy van!)*

De, elvtársaim, a burzsoáknak ez az élete már nem sokáig fog tartani, az eldugott pénzek el fognak fogyni, a kereseti lehetőségek meg fognak csökkenni, úgyhogy erre sokáig számítani már nem lehet.

Eltársaim! Még igen sok mindenről kellene itt beszélnem. Sajnos, az idő eljár. Még csak a következőkről szeretnék gyorsan és röviden beszélni.

Hogy mi a falusi, nem szocializált üzemetek, a kiszagdákat megnyugtassuk, elengedtük a földadót *(Felkiáltások: Elég baj volt!)* és az ezzel összefüggő egyéb adókat. *(Felkiáltások: Hiba volt! Zaj.)* Úgy látszik, elvtársaim, hogy az nem volt egy kellően átgondolt rendszabály. *(Úgy van! Úgy van!)* Mindenhol a vidékről olyan jelentések érkeznek, hogy maga a kiszagda lakosság evvel a rendszabállyal kibékülve nincsen, mert azt hiszi, hogy ez azt jelenti, hogy most már a földjét elvették. *(Úgy van!)* Én tehát a Népgazdasági Tanácsban azt indítványoztam, hogy igenis törölni kell az összes adókat, ellenben csináljunk egy földérték-adót, a földnek értéke szerint, és pedig első sorban a községi és megyei szükségletek fedezésére. *(Élénk helyeslés.)* Mert ma szinte abszurd állapot az, hogy vidéken ott vannak a községek, a megyei direktóriumok, és semmi fix jövedelmük nincs *(Úgy van!)*, nincs háztartásuk, úgyebár, nincsenek bevételeik, összevissza megy minden.

Fontos feladat lesz *(Halljuk!)* ezt rendezni *(Úgy van!)*, földérték-adót kivetni, ennek egy meghatározott részét az illető községeknél föltétlenül meghagyni, egy másik részét pedig esetleg szegényebb községek részére, amelyeknek kicsiny a földterületük, de ahol iskolára és útra és egyébre szintén szükség van, odaadni. Szóval a községi pénzügyeknek rendezése nagyon sürgős feladat, és ezt szeretném én összekapcsolni a földnek és teleknek érték szerinti megadóztatásával. *(Élénk helyeslés.)*

A másik, elvtársaim, az állam háztartásának a dolga, amelyik úgy fog alakulni, hogy az állam azokat a nagy, improduktív kiadásokat, amelyeket a közigazgatásnak, a hadseregnek, a kulturális munkásoknak a fizetése és fenntartása igényel, természetesen az összesség munkájának az eredményéből fogja fedezni.

Ez természetes, mert ezt máshonnan nem lehetne fedezni. Amit a tanító eszik, azt a munkásembereknek kell megtermelniök. *(Úgy van!)* A módja ennek pedig lényegében az lesz, hogy minden árut, amelyet az állam ezernyi üzemből termel, nem az önköltségi áron, hanem a társadalmi önköltségi áron fogjuk eladni, tehát olyan ártobblal, amiben bennefoglalatik majd a tanítók, vöröskatonák és tisztviselők megélhetésére szolgáló rész is. *(Egy hang: És a befektetés is!)*

Végül, elvtársaim, még egy dologról akarok itt beszélni — a valutakérdésről és a közlélmzés kérdéseiről Erdélyi, illetve Lengyel elvtárs külön fognak beszélni —, és ez a vidéki gazdasági élet szervezése. Ez, elvtársaim, a legkomolyabb feladat, ami ránk a következő hónapokban vár. Mi ezt úgy képzeljük el, hogy meg fogjuk csinálni a megyei népgazdasági tanácsokat,

amelyekben benne lesznek a direktóriumok emberei, a szakszervezetek emberei, a termelő- és fogyasztási szövetkezeteknek az emberei. Ugyanannak a tanácsnak, amelyik mint országos tanács Budapesten nagyszerűen bevált, kibébitett mása fog működni minden egyes megyében, illetőleg kerületben. *(Úgy van!)*

Aminthogy az országos Népgazdasági Tanács mellett működnek a gazdasági népbiztoságok, tehát a tanács végrehajtó szervei, ugyanúgy minden megye területén, mint a megyei, helyi Népgazdasági Tanács végrehajtó szervét, fel fogunk állítani egy gazdasági hivatalt, amelybe beleosztjuk azokat a helyi szerveket, amelyek eddig ott spontán keletkeztek, amely éppen úgy fog tagozódni, mint maguk az eddig fennállott népbiztoságok, és ez a gazdasági hivatal fogja azután az illető megye területén a gazdasági közigazgatást végezni. Tehát ez fogja összegyűjteni a megye területéről a nyersanyagokat és az élelmiszereket, ez fog iparcikk-raktárt tartani, oda fogunk adni a vidéken szükséges mindenféle cikkből egy bizonyos ellátmányt; meg fogjuk szüntetni azt a lehetetlen állapotot, hogy ha vidéken ma valakinek kell három métermázsza mész, akkor Pestre kell írnia, esetleg fel kell utaznia. Ezt meg kell szüntetni, kell lenni építőanyag-raktárnak, vasnak, géprésznek meg mindennek, hogy ne legyen az az örült központosítás, ami ma megvan. És ezek a szervek fogják lebonyolítani az ipar és mezőgazdaság között az anyagcserét. *(Úgy van! Úgy van!)* Azt, amit most primitív módon a cserevonalokkal kezdtünk csinálni, hogy egy-egy alkalomra küldünk egy vonat iparcikket, és visszahoznak egy vagy két vonat élelmiszert, azt a végleges berendezés után a vidéki népgazdasági tanácsok és a gazdasági hivatalok útján véglegesen szervezni fogjuk.

Eltársaim! Itt ismét teljes őszinteséggel meg kell mondanom a vidéki intéző bizottságoknak, hogy nekik nem szabad lokális politikát csinálniok, nem szabad úgy tenniök, mint a régi szolgabíráknak, hogy azt mondják, hogy dögöljön meg az egész ország, csak a mi járásunk legyen mindennel ellátva. Ezzel a politikával gyökeresen szakítani kell. Mindenkinek minden ténykedésében az egész ország proletariátusának érdekét kell szem előtt tartania *(Úgy van!)*, mert ha nem így dolgozunk, úgy az ország gazdaságilag szét fog hullani apró részekre, és tönkre fog menni. Úgyis túl kicsiny az ország, úgyis minden igyekezetünkkel oda törekszünk, hogy a szomszédos országokkal a gazdasági anyagcsere minél tökéletesebb, minél szabadabb legyen. Nem szabad tehát megtenni azt, hogy egyes vidéki intéző bizottságok elzárják területüket, és külön közellátási, külön közélelmezési és külön ipari politikát igyekeznek folytatni. Ezt, elvtársaim, nem szabad tenni, és én nyíltan megmondom, hogy amennyiben befolyásom lesz az ország gazdasági életének szervezésére, nem is fogom megtűrni. *(Helyeslés és taps.)*

Ott, elvtársaim, ahol ilyen helyi lokálpatriotizmus meg fogja akadályozni az egész ország gazdasági boldogulását, ki fogunk menni, meg fogjuk a munkásságot agitálni, meg fogjuk őket győzni, és el fogjuk távolítani. a munkásság segítségével, az ilyen külön politikát végző és űző vezetőségeket. *(Tetszés és taps.)*

Én remélem, elvtársaim, hogy erre nem fog sor kerülni, mert éppen a mostani szövjetkongresszus való arra, hogy kölcsönös kritikával és kölcsönös felvilágosítással hassuk át egymást, és közösen építsük fel az új Magyarország új gazdasági rendjét. *(Lelkes éljenzés és taps.)*

LENGYEL GYULA:

A falu és a város gazdasági érdekközössége

A tanítók előadóképző tanfolyamán 1919. június 27-én tartott előadás*

Kedves Kartársaim! Meglepetés számomra az, hogy itt tanító kartársaim körében kell előadást tartanom. Amióta a proletárállam dolgaiban vezető szerepet kell játszanom, amely szerepre egyáltalán tehetséget nem érzek, még azzal is próbára teszik képességeimet, hogy állandó meglepetésekkel szolgálnak oly irányban, hogy mindenhova kiküldenek előadónak, és csak mikor itt vagyok, tudom meg, hogy miről és kinek kell beszélnem.

A feladat, amelyet itt kaptam, a falu és város most akadozó, de mindenkor feltétlenül szükséges anyagcseréjének kérdése.

A kapitalizmus rendjében a legnagyobb ellentéteket mindig az adásvétel problémái váltották ki. Ebben a rendszerben mindenki eladott és mindenki vett. A tőke körforgásában, amely Marx tanítása szerint abban a formulában fejeződik ki, hogy a pénzért vett árukért több pénzt kell kapni, állandó összeütközés fejlődött ki a vevő és eladó érdeke között. A munkáskérdés a munkacső értékesítésének kérdése, s a munkabérbárc sem egyéb, mint az eladó és a vevő közötti érdekellentét harca. Ez a versenyhárc a kapitalizmusban állandó gyűlölséget szított, arra vezetett, hogy az emberek egész rétege arra rendezkedett be, hogy kisajátítson, hogy többet kapjon, mint amennyit ad, hogy ne adja meg a teljes ellenszolgáltatást a szolgáltatásért. Ez a versenyhárc teljesen tönkretette, különösen a háború utolsó időszakában, az emberi együttérzést, minden erkölcsi érzést lerombolt. Az a rendkívül sok szenny és visszaélés, amely bennünket körülvesz, állandóan elnyeléssel fenyeget, és egy kétségbeesett küzdelembe visz bele, mindez a sok szenny, amit a kapitalizmus visszatérésére vágyók nekünk vetnek szemünkre, nem a mi szennyünk, akik most átvettük nem annyira a hatalom gyakorlását, mint inkább átvezetését a nyomorgóknak egy talán még nagyobb nyomorúságon keresztül a megváltásba, amely sajnos nem rövid időn belül fog bekövetkezni, ez a szenny az ő szennyük, elvtársaim, a saját piszkukat vetik a szemünkre.

A kapitalizmus utolsó stádiumában a legélesebben mutatta annak minden hibáját. Egy valóságos torzképet láttunk a háborúban, azt a torzképet, hogy csak a nem dolgozónak volt mindene, a dolgozónak, a küzdőnek, a vészőnek nem volt semmije. Nem kell önöket egyes jelenségekre figyelmeztetni. Nem kell a tanítóságnak mondani azt, hogy ez így volt, és hogy akárki, aki a háború utolsó évében bárhonnét előkerült és ún. kereskedelmi érzékkel rendelkezett, bekapcsolódott az itt folyt lánckereskedelembe s amennyiben egyénileg tisztességes volt is, csak kihasználta azt a helyzetet, amit a társadalom önként nyújtott, már százezreket kereshetett egy év alatt. Egyénileg tisztességes, nem is túlságos mértékben keresni szándékozó emberekről közvetlen tapasztalatból tudom, hogy szinte magával vitte őket a forgatag, melybe aki bejutott, annak keresni kellett. Természetesen ez a pénz-papirostömeg, amely

* A Közoktatásügyi Népbiztosság (Budapest, 1919) kiadása alapján. Lásd Lengyel Gyula Válogatott Művei. Kossuth Könyvkiadó, 1965.

így a folytonosan emelkedő árakból folyó lehetőség folytán állott elő, hogy kevés munkával egyesek mind nagyobb összegeket kereshettek, javakra szóló igényt jelentet, amelyet a munkásságnak kellett volna ledolgoznia, annak a munkásságnak, amely már egyszer ugyanezt ledolgozta avval, hogy munkabéréből egy nagy részt a túlságosan felhajtott árak révén másoknak, illetékteleneknek juttatott. Olyan helyzet állott elő, hogy annyi kötelezettség esett a proletariátusra, amennyi a kapitalizmus rendjében semmiképp teljesíthető nem volt. Azok a mozgalmak, amelyek szükségszerűen előállottak, amelyeket valóban politikailag előrelátó, marxista szellemben iskolázott emberek a fejlődés gyorsítása érdekében kihasználtak, a leszerelt katonák mozgalma és a bérmozgalmak mind hirdették, hogy a kapitalizmus nem tud eleget tenni kötelezettségeinek. Már ebben a stádiumban előrelátható volt, hogy olyan rendszernek kell következnie, amely megszakítja a közösséget a múlttal, amely lehetővé teszi, hogy az emberiség, amely keresztül ment egy hallatlan gyötrelmen és áldozata egy gyötrelmennek, áldozatának még újabb árát ne fizesse meg. A helyzet lehetetlensége egy tökéletes szakítást idézett elő a múlttal, nem lehetett továbbra tartani azt az állapotot, hogy a jelen folyton a múlt szolgálatában álljon. mint ahogy a kapitalizmus rendszerében mindig volt, ahol a felgyülemlett munkaértékek, a tőke tulajdonjoga lehetővé tette azt, hogy az élő munkás szolgálja annak a munkásnak kisajátított munkatermékét, aki már meghalt. Be kellett állni a jelen stádiumnak, ahol megpróbálunk gyötrődni, szenvedni nem a múlt leszolgálása végett, hanem jövőnk érdekében.

Az átmenet, amely így előállott, nem jelent változást oly értelemben, hogy Magyarországon a proletariátust a nyomorúságból azonnal a jólétbe emeljük, de változást jelent oly értelemben, hogy a proletariátus nyomorúságát és áldozatkészségét a saját céljai szolgálatába állítjuk be a jövőre nézve. Ebben az átmenetben mindaz a nyomorúság, amely megvolt, szükségszerűen élesebben mutatkozik.

A kapitalizmustól örökölt ilyen nyomorúság a falunak és a városnak az ellentéte. A falu és a város ellentéte abból a helyzetből származott, hogy a város a társadalom vezető osztályainak mindenkor védelmi centruma volt, ahol mindig összegyűltek azok, akik az állam igazgatásában és a kapitalista termelés vezetésében főrészt vettek, ahol összegyűlt az ipari munkásság, ahol összegyűltek tehát azok, akik a faluval szemben képviselték egyrészt a vevőt, aki megvette a falu termékeit, de sokszor elvette hatalommal, képviselték másrészt az eladót, aki eladta a falunak az ipari termékeket, és akár mint vevő, akár mint eladó igyekezett a falut kiuzsorázni, vagy hatalmánál vagy szellemi fölényénél fogva. Ez az ellentét a háborúban a legteljesebb mértékben kiéleződött.

A háborúban a város a faluban mint rekviráló, mint hatalmi faktor jelent meg, hogy a saját élelmezését biztosítsa. Ez a rekvirálás azonban csak néhány cikkre terjedt ki. A falu a rekvirálást nagy gyűlölettel nézte, de részint az a körülmény, hogy e rekvirálások részben a hadsereg részére történtek, amely a hadseregben a falu is részt vett, részint az, hogy azt a hatalmat, amely a város mögött állott, a falu elismerte, sőt túlbecsülte, nem engedte világosan felszínre vetődni azt a gyűlöletet, amit e megszerzések a faluban felkeltek. Mikor azután a falu látta, hogy az eladó és vevő versenyében ő kerekedett felül, és hogy az ő termékeire sokkal nagyobb szükség van, vagy legalábbis olyan szüksége van a városnak, mint neki az iparcikkekre, amikor látta, hogy lehetetlen egy olyan rendszert behozni, amely tőle mindent olcsó áron elvesz, hogy csak egy-két cikket lehet tőle elvenni, akkor a falu nem törődött többé a háború gazdasági hátrányaival, mert azokat közvetlenül már nem érezte, ellenkezőleg, az a nagy pénzvágy, amely a parasztságban volt, teljes kielégítést kezdett nyerni.

Ebben a stádiumban a falutól pénzért mindent meg lehetett venni. A falu megkezdte a város kiuzsorázását gyűlölettel a város iránt, és újabb gyűlöletet keltve a városban. A paraszt pénzhez jutott, és a pénzt egy ideig értékesíteni tudta. Előbb vásárolta azt, amire szüksége volt, aztán olyasmit, amiről álmodott, végül azt, amiről még csak nem is álmodott. A háború negyedik évében közvetlenül tapasztaltam, hogy a parasztnak zongorát, műbútort, ékszert és minden lehető és lehetetlen dolgot összevásárolnak. De amikor már egyrészt minden álma beteljesült, másrészt már nem volt mit vásárolnia, mert hiszen felvásárolt mindent, a pénz kezdett nála gyűlni, pénzgyűjtési szenvedélye nagy részben kielégült, ellenben a pénznek az a jelentősége, hogy vele vásárolni lehetett, csökkent, akkor kezdte megenni a pénzgyűjtést. Ebben a stádiumban a parasztnak segítségére jött egy különös pénzügyi művelet, amit nyomdatechnikai okokból csináltak nálunk. Nem győzték ugyanis nyomni a háború folytatásához szükséges bankjegyeket, s nem volt annyi idejük, hogy kétoldalt nyomjanak, tehát csak egy oldalt nyomtak. Ez tisztán nyomdatechnikai kérdés volt. Normális viszonyok között teljesen mindegy, hogy a bankjegy hogyan néz ki, legfeljebb a hamisítás szempontja jön figyelembe. Ebben az időpontban 1918-ban azonban már nem kellett a pénz senkinek, akinek eladnivalója volt.

Szinte jól jött egy külső okot találni arra, hogy miért nem kell a pénz. Annyira benne élt az emberekben annak a pénznek a vágya, amely, mint a tőkének legtökéletesebb formája, mindenre átváltoztatható, használható és kihasználható jószág, hogy ha a pénz állandó, megszokott formájában kerül forgalomba, még sokáig lehetett volna vinni a pénzjegy túlságos forgalombahozatalát anélkül, hogy rájöjjenek az emberek, hogy a pénznek az a jelentősége, hogy lehetőséget adjon valamely munkatermék megvásárlására, kezd veszendőbe menni.

Az a körülmény azonban, hogy egyszerre másnemű pénz jelent meg, olyan pénz, mely háborús pénz, amely már pénzpótlék, éspedig a pótlékoknak általános jellegével, a kiállítás minőségének rosszaságával, gyorsította a pénz elértéktelenedésének folyamatát általában, de egyben lehetőséget adott arra, hogy megkülönböztessenek egy valódi bankjegyet és egy nem valódi, háborús bankjegyet.

Mihelyt ez a megkülönböztetési lehetőség beállt, mihelyt különösen a falu lakosságának képzeletében valahogy úgy állt a dolog, hogy el fog jönni az az idő, mikor ezeket a régi békebankjegyeket respektálni fogják, de az újakat nem, mert azokat a háborúban csinálták, abban a pillanatban a régi, mint valamely valóságos érték, elvándorolt, eldugták, a közismert régi szabály szerint a „jó pénz” eltűnt a forgalomból. Ezt ugyan Gresham nem úgy gondolta, hogy „jó pénz” lesz az egyik papíros és rossz a másik, hogy jó lesz az egyik, mert több nyomdafesték van rajta és rossz a másik, mert kevesebb — valóban semmi más különbség köztük nincs — de pszichológiailag úgy állt, hogy az egyiket jónak tekintették, a másikat rossznak, és a jó eltűnt. Hová tűnt el? Az állandó eladónál. Az ipari produkció majdnem kizárólag hadi célokat szolgált, az ipari termékek nem kerülvén közvetlen fogyasztásra, az iparban nem volt lényegében pénzforgalom, hanem csak bankszerű elszámolások. A pénzforgalom lényegében a munkabérek kifizetésére szorított, a munkabérek pedig élelmiszervásárlások formájában vagy közvetlenül, vagy a láncereskedelem lefelől szítáján keresztül, a faluba vándoroltak.

Minden pénz a faluhoz jutott, a falu pedig tulajdonképpen, mint már mondtam, megunt a pénzt, nem kellett neki, s mikor azt hitte, hogy van egy jó és egy rossz pénz, a jót elfogadta, azt megtartotta, a rosszat egyáltalában nem akarta elfogadni.

Megáll tehát a falu és város anyagcseréje azon a ponton, hogy a városnak csereeszközét, a bankjegyet, a falu nem akarja elfogadni, a városnak

a haditermelés és egyéb okok folytán a parasztszükséglet kielégítésére alkalmas iparcikke — a város tulajdonképpeni csereanyaga — pedig nincsen, az új bankjegyet a falu mindinkább csökkent értékben fogadja el, de ezt is csak az államhatalom kényszere folytán. Az államhatalom gyengülését a Károlyi-rezsim alatt a paraszt közvetlenül érezvén, a kényszt mind határozottabban utasítja vissza. Hozzájárul a „fehér pénz” elértéktelenedéséhez az a reális körülmény, hogy a hadsereg leszerelésével kapcsolatban e bankjegyfajta valóban töméntelen mennyiségben kerül forgalomba. Az előbbieket nyomán hangsúlyozandónak tartom itt, hogy ha kizárólag „kék pénz” kerül forgalomba, az majdnem úgy elértéktelenedik és bizonyítékkul csak az osztrák és cseh valuta hallatlan leromlására utalok.

Tulajdonképp azonban az a nagy ellentét, amely jelenleg a falu és a város közt fennáll, onnan származik, hogy a falu most már attól fél, hogy nemcsak ez a rossz pénz lesz értéktelenné, hanem az általa eltett jó pénz is értéktelenné lesz, hogy egyszerre azt fogják mondani, hogy az, amit ő összegyűjtött, ami nála van, az csak papiros. Természetesen a falunak a megnyugtatósa semmiféle szavakkal ez irányban nem lehetséges. Megmondom azt is, hogy egy ilyen megnyugtatósa tulajdonképp nem is lehet olyan őszinte, hogy a falu azt elhitesse. Nem lehet a birtokos parasztságot teljesen megnyugtatóni azért, mert a birtokos parasztság, mely a háborúban meggazdagodott, „úri” módon akar élni, kapitalista előnyöket akar élvezni, a földműves szegényeket, cselédeket szolgálatába akarja állítani, szóval a kizsákmányolás rendjét vissza akarja állítani. Meg lehet azonban nyugtatóni a törpebirtokos és nincstelen parasztot, mert őreá a proletárdiktatúra valóban jót jelent, mert a földnélküli paraszt megszűnik kizsákmányolt cseléd lenni.

A pénz dolgában a falut a következőkkel lehet becsületesen megnyugtatóni:

Az ipari munkásság dolgozik. Amit termel, amit dolgozik, azt szívesen odaadja azért, hogy megélhessen, odaadja elsősorban élelmiszert, odaadja még akkor is, ha magának lenne rá szüksége. Ennek ellenében a falunak oda kell adnia a városnak azt, amit termel, oda kell hogy adja az ipari termelvények ellenében, vagy oda kell hogy adja az ipari termelvényekre jogot adó pénzért. Ha a falu tudatába be lehet vinni, hogy az ipari proletariátus a falutól nem kíván egyebet, mint hogy munkatermékért munkaterméket adjon, nem kíván egyebet, mint tisztességes, becsületes cserét. Az ipari proletariátus a falutól nem kér semmit ingyen, csak azt akarja, hogy a falu dolgozzék éppúgy az ipari proletariátusnak, amint az ipari proletariátus dolgozik a mezőgazdasági munkásoknak. Azt akarja, hogy a falu éppen úgy álljon az ipari proletariátus mellett, mint ahogy az ipari proletariátus hajlandó segíteni a mezőgazdasági munkásokon. Ha ezzel a falut meg lehet győzni, ha agitációval rá lehet vinni arra, hogy együttműködésre lépjen az ipari proletariátussal: akkor lehetséges a falu és város ellentétének békés kiegyenlítése.

Én úgy látom, elvtársaim, hogy a falu és a város közt még sok harc lesz. Okos, messzemenő agitációval, az ipari proletariátus imponáló formákban megnyilvánuló szervezettségével, a proletárállam közigazgatásának és karhatalmának megépítésével, remélhetjük e harcot vér nélkül megvívni.

Jelenleg az a helyzet, hogy ha a falutól vásárolni akarok, akkor iparcikkeket kell kivinnem. Az iparcikket a falu hajlandó megvásárolni, hajlandó érte élelmiszert is adni, azonban az élelmiszert az árát túl magasan szabja meg, ellenben ragaszkodik ahhoz, hogy az ipari cikkek ára ne legyen magasabb, mint amennyi a városban. Ez a jobbik helyzet. De van egy rosszabbik eset is. Van olyan hely, ahol a falu azt mondja, hogy én nem adok a városnak. Az az óriási gyűlölet, mely a faluban a városi lakosság iránt megvan, amelyet bármilyen formában fejez ki, akár felekezeti gyűlölködés formájában, akár a szocializmus vagy kommunizmus elleni ellenszenv formájában,

az az őseredeti gyűlölet, mely a nadrágos emberekkel szemben megvan, az ebben a formában érvényesül ott, ahol a falunak nincs sürgős szüksége a város javaira. Mert vannak olyan helyek, ahol iparcikkekre sincs szükség, egyrészt, mert a város magáncserék keretében kiürítette önmagát, másrészt ott, ahol a határon át csempészés útján a falu megfelelő iparcikkellátásban részesül. Ezeken a helyeken a falu politizál és azt mondja, hogy még iparcikkért sem ad, még cipőért vagy rézgálicért, sóért, túért, vagy gyufaért sem, hanem azt mondja, hogy a város, az ő politikai ellenfele, haljon éhen.

Ahol agitációval ebben a helyzetben nem lehet a parasztot józan belátásra bírni, ahol nem lehet vele beláttatni, hogy az ipari proletariátus politikai álláspontját nem adja fel, de akaratát, mint az államhatalom birtokosa, lehetőleg békésen, de ha kell erőszakkal is érvényesíti, ott más mód nincs, mint az, hogy egy élelmezési karhatalmat kell felállítani, mely vagy a csereakció mögé áll, vagy a csereakció nélkül odaáll és az élelmiszerrekvizírást lefolytatja.

Egy ilyen élelmezési karhatalom felállítása nem jelent valamilyen túlságos erőfeszítést. Ne tessék azt gondolni, hogy ez azt jelenti, hogy az egész országban szervezett ellenforradalmat kell letörni. Nem jelent ez ellenállást és nem jelent ez ellenforradalmat, ha sikerül a város proletariátusának határozottságával, egységes fellépésével, akaratnyilvánításának módjával és avval a készségével, hogy ő mindenen érvényt szerez akaratának, a faluban respektust kelteni. A karhatalom közvetlen jelenléte szükséges ahhoz, hogy ne kelljen tényleges erőszakot kifejteni. A militarista állam fénykorában is szükség volt minden rekvizícióhoz csendőrségre, de tényleges összeütközésre csak ott került sor, ahol a karhatalom gyengének látszott. Jelenleg ez még fokozottabb mértékben így van.

Nem látom tehát lehetetlennek azt, hogy ilyen élelmezési karhatalommal a falu és a város anyagcseréjét a jelen pillanatban megindítsuk. Mert csak megindításról van szó. Avval tisztában vagyunk, hogy erre a rendszerre az anyagcsere állandóan nem épülhet fel. Nem tartom kivihetetlennek, hogy egy ilyen karhatalommal, mely remélhetőleg soha akcióba lépni nem fog, rászoktassam ismét a parasztságot arra, hogy felesleges vagy nélkülözhető terményeit a városnak adja, és rászoktassam arra, hogy azt a csereeszközt, melyet a város használ, megint elfogadja.

Ha az anyagcserét sikerül így megindítanom, akkor a további folyamat békés folyamat kell hogy legyen. Hallottak bizonyára arról, hogy minden megyében egy Kerületi Népgazdasági Tanácsot állítunk fel.

A Kerületi Népgazdasági Tanács az illető megyének autonóm gazdasági szerve. Olyan szerv, amelybe lehetőleg nem szándékozunk másokat, mint megyebeli embereket beállítani, a megyéből való munkásokat, mezőgazdákat, kisbirtokosokat, kereskedőket, természetesen olyanokat, akik politikailag is megbízhatók és dolgukat értik. Ez az autonóm szerv intézi majd a megye gazdálkodását, természetesen a Népgazdasági Tanács intenciói szerint. A Kerületi Népgazdasági Tanács a gazdasági közigazgatás megyei szerve, és ha mögötte áll a jól megszervezett politikai közigazgatás, legfőbb biztosíték, hogy a proletariátus gazdasági érdekei a faluban is érvényre jutnak.

A Kerületi Népgazdasági Tanács egy gazdasági hivattal rendelkezik, amely úgy a gyűjtés, mint az elosztás munkáját intézi. A gazdasági hivatal osztályai megfelelnek a Népgazdasági Tanács főosztályainak (ipari termelés, földművelés, közellátás, pénzügy, közlekedés, építkezés, munkaügy), és ezeknek megyei végrehajtó szervei. A gazdasági hivatal dolga lesz tehát, hogy a megyéből begyűjtse az ott előállított ipari és mezőgazdasági termékeket, viszont szétossza mindazt, amit a falu csak a város útján kaphat meg, vagy mert a városban termelik, vagy mert külföldről hozzák a monopolizált külkereskedelem útján.

Ha e szervezetet teljesen beállítottuk, a pénznek ismét meglesz a forgalmi jelentősége. A paraszt a bankjeggyel nem a faluban akar vásárolni, hanem a várostól, földet nem vásárolhat, az építéshez szükséges anyagot, általában minden iparcikket a várostól kell vásárolnia, tehát a városnak annyit kellene produkálnia, hogy azt a sok milliárdot, ami a faluba került, leszolgálja anélkül, hogy ellenszolgáltatást kapna.

Itt van az, amit mondtam, hogy nekünk a múltat kell most leszolgáltatnunk, azt a múltat, melyért nem vagyunk felelősek. Ezt a bajt nem lehet elkerülni azzal, hogy kijelentem, hogy a bankjegyek semmisek, mert egyrészt a mi helyzetünk egész különleges, minthogy nem volt saját bankjegyünk, másrészt pedig semmi értelme nincs, hogy a legmesszebbmenő elkeseredést keltsük azokban az emberekben, akik azt hiszik, hogy ők jogosan jutottak ezekhez a bankjegyekhez, és hogy nekik jogukban van ezért vásárolni. Sohasem nyilvánítanám a pénzjegyeket semmisnek, mert gazdasági okokból ennek semmi célja nincs, míhelyt sikerült szervezett elosztást létrehozni. El lehet érni, hogy mindenhova csak annyi jószág jusson, amennyit én akarok, mert minden anyag az én kezemben van, az anyaghivatalok és a külkereskedelem monopolizálása útján. Ilyenformán csak abban az esetben tudja a falu a múltból származó pénzét velem szemben érvényesíteni, ha több iparcikket adtam oda, mint amennyi élelmiszert a falu ad ottan. Ha az ipari proletariátus annyit fog termelni, hogy valóban több iparcikket tud adni, mint amennyi mezőgazdasági terméket kap, úgy nem lesz baj, ha a falu bizonyos előnyökhöz jut. Mindaz az előny, amelyet a város élvezett, a kulturális és sok tekintetben gazdasági előny is, most megbosszulja magát. Ha a falu nem lett volna annyira elhanyagolt, ha a falunak lett volna kultúrája, úgy ez az ellentét a falu és a város között nem fejlődött volna élesen ki. A falunak több iparcikkre van szüksége, mint a városnak. Ott iskolát, csatornát, világítást, jó lakóházakat, utakat kell építeni, könyvet kell bevinnünk és sok mindent, amit az ipari termelés hoz létre. Nekünk érdekünk, hogy ezeket a dolgokat minél nagyobb mértékben bevigyük, tehát nem baj, ha a falu az ő, a múltból származó pénzét így értékesíti, ha tőlünk azokat a dolgokat veszi meg, ami a mi céljainknak megfelel. A fontos csak az, hogy ezt a pénzt csak akkor használja, amikor már mindazt beszolgáltatta a városnak, amit termeléséből nélkülözhet, és ami a város megélhetéséhez szükséges, ami a városnak lehetővé teszi, hogy produkáljon.

Itt van, elvtársaim az, amivel a faluban agitálni lehet. Ha a falu azt mondja, hogy a város haljon éhen, akkor a falu is éhen fog halni, mert iparcikkak, szerszámok nélkül termelni nem tud, a falu rongyosan fog járni, lakás nélkül lesz és nyomorúságba süllyed. Ha a városi lakosságnak eladja az élelmiszert, akkor a város lakossága fog tudni dolgozni, és nemcsak annyit fog neki adni, amennyit a falu ad, hanem többet. A város lakossága belátja a múlt bűnét és tévedését, hogy a faluval szemben, mint a kultúrát visszatartó réteg állott, belátja azt is, hogy a faluval testvériesen kell bánni és ki kell vinni mindazt, amit a város nélkülözhet.

Egyelőre azonban, sajnos, a helyzet az, hogy nem tudunk a falunak annyit sem adni, amennyi a rendelkezésre álló élelmiszer. Ma meg kell minden eszközzel akadályozni, hogy a falu kapjon valamit tőlünk, a múltban szerzett pénzért. Ma lehetőleg arra kell törekedni, hogy mi kapjunk a falutól később leszolgáló, tehát jó, a jövőben vásárlóképes pénzért, mert most az a helyzet, hogy kevesebb az ipari és több a mezőgazdasági termék. Ennek oka, hogy az ipari proletariátus küzd minden nyomorgó és kizsákmányolt, tehát a földmunkás felszabadításáért is, és így kevés ideje marad az ipari termelésre.

Miután most harcban állunk mindazokkal, akik vagy a kapitalizmus rendjéhez ragaszkodnak, vagy nem a proletárdiktatúrán keresztül vélik elérhetni a szocializmust, azt kell tennünk, ami az osztálynak érdekében van, amely

ezt a harcot a becsületes szándékkal folytatja, hogy minden osztályharcot megszüntessen. Ez a réteg az ipari vagy általában a városi proletariátus.

Az, hogy kevesebb ipari termék egyenlő értékű legyen több mezőgazdasági termékkel, csak árpolitika útján érhető el, másképpen nem. Mi az, hogy kevesebb s mi az, hogy több? Összemérni a javakat csak a javakban rejlő munkamennyiségek összehasonlítása útján lehetne. Nem kell, hogy itt kitérjek arra, hogy ez most közvetlenül keresztülvihetetlen. A munkamennyiség az előállítás költségében jut kifejezésre. De a város, az ipari proletariátus ma nagyon drágán termel, mert minden egyes termelő mellé kell egy harcos, minden egyes munkás mellé egy katona, hogy meg tudja valósítani a falu és a város dolgozóinak felszabadítását. Minden munkatermék tehát még egyszer annyi munkát rejt magában, mint amennyit közvetlenül befektettek. Minden munkatermék a városnak nemcsak izzadságába, de vérébe is kerül. Ha a város azt, ami neki izzadságába és vérébe kerül, odaadja a falunak a vér beszámítása nélkül, akkor a falu ismét nagy jogtalan előnyhöz jut a városi proletariátus hátrányára. Az ipari proletariátus a saját jószágát ingyen akarja odaadni. Tiltakozik az ellen, hogy a saját jószágát drágán adja, nyugtalan-kodik miatta, ellenben belenyugszik abba, hogy a falu jószágait hallatlan áron vásárolja meg. Soknak találja, ha felemelik az általa termelt szesz árát 5 koronáról 8 vagy 10 koronára, ellenben belenyugszik abba, ha a karalábé nem 3, hanem 8 korona. Az a helyzet, hogy az ipari proletariátus úgy gazdálkodik, hogy drágán vesz és olcsón ad el. Ez állandó, soha véget nem érő gazdasági hiányt jelent. Az ipari proletariátusnak csak úgy lehet a mai termelése mellett megfelelő élelmiszerhez jutni csere útján, ha valóban belekalkulálja az ipari termékek árába nemcsak az izzadságot, hanem a vért is.

Az ipari proletariátusnak a vért nem lehet felszámítani, mert ő azt természetben adja. Az izzadságot azért kell felszámítani, mert hiszen egyik a másik izzadságának eredményét nem sajátíthatja ki, csak egyenlő értékű termékek cserélhetőek, mert ellenesetben az egyik a másiknak rovására jut előnyökhöz az ipari proletariátuson belül.

A vérnek ez az elengedése az ipari proletariátussal szemben jelenti az osztály-árpolitikát. A most folyó osztályharc következtében ma osztály-árpolitikát kell folytatnunk, melynek az a lényege, hogy az ipari proletariátus az ipari termelvényeket a társadalmi termelési áron adja, társadalmi önköltségi áron. Ez az az ár, amibe a termelt jószág az üzemben kerül, hozzáadva a társadalom igazgatási és védelmi költségét, vagyis a proletárállam fenntartásához szükséges pótlékot. Nem mondom, hogy ezt a pótlékot teljes mértékben lehet kivetni, mert az ipari termelés igen csekély, de legalább részben igyekszünk azt behajtani. Ez a társadalmi önköltségi ár nem uzsora, de teljesen igazságos, szabályozott ár, mert a proletárállam nem adhatja a saját üzemeiben előállított jószágot olcsóbban, mint amennyibe neki van. Nem adhatja olcsóbban különösen azoknak, kik a proletárállamot nem támogatják. A gyárban az ipari proletariátusnak pl. a gyufa 23 fillérbe van, de 50 fillérért adja, mert legalább még 27 fillér társadalmi költség van reá. Ha 30 fillérért adná, akkor nem találna fedezetet a társadalmi költség, vagyis nem tudná élelmet szerezni azoknak, akik a közvetlen termelőmunkában nem vesznek részt, akik a proletárállamot igazgatják és védik.

Az osztály-árpolitika abban jut kifejezésre, hogy a proletariátus ebben az esetben 20 fillér engedményt kap a proletárállam terhére, mert az ipari munkás és a földnélküli földműves külön áldozatokkal támogatja a proletariátus uralmát. Ha ezt a módszert teljesen keresztülvisszük, akkor meg kell hogy kapjuk az ipari termelvényekért a szükséges élelmiszer mennyiséget, mert a 30 fillérben benne kell hogy legyen annyi munkatermék, amennyi az ipari proletariátus eltartására szükséges, vagyis az izzadság, a 20 fillérben,

a vérben pedig benne van az a rész, melyért a társadalmat igazgató és védő részei a proletariátusnak eltarthatók.

Még egy másik nagy előnye is lesz a következetes árpolitikának. Ha valóban minden anyagot megfogunk, ha a falu nem juthat sehogy sem iparcikkhez, csak a gazdasági hivatalok útján, ha a lánckereskedelmet meg lehet szüntetni — mert minden iparcikk csak az anyaghivataloknak, tehát az állam kezében lesz —, akkor lehet arról beszélni, hogy a mezőgazdasági cikkek árát is következetesen megállapítsuk, lejjebb szorítsuk. Ma ez azért nem lehet, mert a paraszt a mezőgazdasági és iparcikk lánckereskedelmi árait kombinálja, és hiába szabjuk meg a szóda árát 12 koronában a lánckereskedelmi 25 koronás árral szemben, mert a vaj árát is 55 koronában kell megszabnunk a 200 koronás lánckereskedelmi árral szemben. A paraszt tehát azt mondja: igaz, hogy a szódát 12 koronáért kapom, de egy kiló vajért nem kapok így csak négy kiló szódát. A lánckereskedelemben a szódát 25 koronáért kapom ugyan, de 200 koronáért 8 kiló szódát kapok. Ez a folyamat végtelen, mert addig, míg ilyen lánckereskedelem van, a parasztnál a termelvények ára folyton emelkedik, mert addig ő a legszükségesebb iparcikket ezen az úton megkapja, sőt esetleg nélkülözi is, mert az a pénztömeg, melyet — lehet mondani — rákényszerítenek, a benne még ki nem halt pénzfetisizmusnál fogva azt a reményt kelti, hogy valamikor ezért a sok pénzért sok szépet és jót fog vehetni. Állandóan tapasztaljuk, hogy pl. a katonák, kik nagy illetményeket kapnak, egészen könnyedséggel odaadnak egy kenyérért vagy egy pohár tejért 25 koronát, ezzel a pénz értékét még jobban lejárátják, és akármilyen áremelkedés van az iparcikkéknél a csempészkereskedésben, a paraszt mindig fölényben van, mert az élelmiszer aktuálisabb, sürgősebb, s így sohasem tudom megszabni az élelmiszerek árát kellő mértékben . . .

Itt van tehát a legfontosabb kérdés. Bármilyen magas áron állapítom meg az ipari termelvények árát, ha ezen a megállapított áron oda tudom adni a legszükségesebb mértékben vagy csak ínséges mértékben is, pl. a sót, és azt másutt nem tudja megszerezni, akkor bele fog nyugodni abba, hogy megállapítsuk az élelmiszerek árát is, mert látja, hogy az a helyzet, hogy mindent csak az előírt áron lehet kapni, sem olcsóbban, sem drágábban. Ez pedig abban a pillanatban beállt, amikor minden anyag a kezemben van és a gazdasági és politikai közigazgatás szervezete elég erős. Tehát a proletariátusnak ebben az osztálypolitikában még az az érdeke is van, hogy amikor az iparcikkokban részben felszámítjuk azoknak a rétegeknek, amelyek a társadalom védelmében és igazgatásában nem vesznek részt, az igazgatás és védelem költségeit, ugyanakkor ugyanennek az igazgatásnak és védelemnek költségeit esetleg az általa beszolgáltatott javak árából részben levonjuk, és így el lehet érni, hogy a proletariátus azon rétegének, mely kultúrmunkával, köz-igazgatással, vérel igyekszik egy igazságos társadalmat létrehozni, meglegyen az ellátása.

Az a folyamat, mely előttünk, mint a falu és város anyagcseréjének folyamata lebeg, végső kifejlődésében igen könnyen lehetővé teheti azt, ezzel az árpolitikával kapcsolatban, hogy a faluból az odavándorolt adósleveleket, a bankjegyeket felszívjuk. Ez a folyamat azt a reményt kelti bennem, hogy nem fog kelleni e tekintetben semmiféle erőszakos rendszabályhoz nyúlni, hogy a falu egészen természetesnek fogja találni a bankjegyek visszavándorlását, mert akkor, amikor már megszűnt a falunak ez a múltból származó vásárlási joga, mikor neki már nem lesz ilyen pénzeszköze, mert azokat forgalomba hozta, odaadta, mert többet adott neki a városi proletariátus főképp kultúrjavakban, mint amennyit ő mezőgazdasági értékben szolgáltatott, akkor már megszűnt a város és a falu ellentéte, sőt megszűnt az osztályellentét is, mert ha a falunak nem lesznek többé munkatermékekre jogot adó igazolványai a múltból, hanem csak a jelen munkájáért kaphat munkaterméket,

akkor együtt vagyunk abban a társadalmi rendben, ahol senkinek nem akarunk munka nélkül semmit adni.

Akárhogy fog ez a dolog keresztülmenni, akár vérrel, akár békésen, de másképp a falu és a város anyagcseréjét folyamatba hozni, mint ahogy most mondtam, nem lehetséges.

Az árak kérdésével természetesen összefügg a munkabérek kérdése, és azért térek ki erre a problémára, mert a munkabér kérdése is olyan, mely a falu és a város közt ellentéteket hoz felszínre, mely sok tekintetben nyugtalanságot okoz, mely sokszor a fejlődésben nem várt hatásokat vált ki.

Ilyen nem várt eredményre vezetett pl. az az intézkedése a Kormányzótanácsnak, mely a földadót eltörölte. A falun ez az intézkedés nagy nyugtalanságot váltott ki, mert úgy fogták fel, hogy ha már adót sem szednek, akkor bizonyára már nem a miénk a föld. Megmondom őszintén, hogy nem gondoltunk erre. Hogy miért engedték el az adót? Azért, mert a földadó, mint önök nagyon jól tudják, egész Magyarországon 70 millió koronát tett ki. A nagybirtokokat szocializáltuk, az ország nagy része megszállt terület, a megmaradó területen a kisbirtokból beszédhető földadó 10—20 millió korona volna. Az ehhez fenntartandó adószedő apparátus sokkal többbe kerül. Tehát praktikus rendelkezésről volt szó, de gondoltuk propaganda céljaira is felhasználni.

Ezt az adót tehát elengedtük, és nyugtalanságot keltett a faluban, hogy nem szedünk adót. Mi tulajdonképpen nem mondtuk, hogy nem szedünk adót, csak azt mondtuk, hogy a földadót elengedjük. Adót voltaképp a kommunizmus végső stádiumában nem kell szedni, az átmenetben azonban szándékozunk adót szedni, pl. telekértékadót* szándékozunk szedni, hiszen a Kormányzótanácsnak egyik legelső rendelete, mely a házak köztulajdonba vételéről szólt, kimondta, hogy a családi házakat, melyeket a munkás saját munkájából szerez, magántulajdonban hagyja, ezek azonban telekértékadót fizetnek. Tehát telekértékadót fognak fizetni a magántulajdonban maradt birtok után, csak hogy nem az állam, hanem a község javára. Valamiből a községi költségeket is fedezni kell a helyi autonómiának; a községnek nem kell olyan költséges apparátus az adó beszedésére.

Csak azért tértem ki erre a különös hatásra, hogy rámutassak ezzel kapcsolatban egy másik különös jelenségre. Ez az, hogy zavarokat idézett elő, hogy a földmunkásoknak magas munkabéreket adnak. A magas munkabér azért keltett zavarokat a város ellátásában, mert az a hite a földmunkásoknak, hogy a pénzjegyeket nem szándékozunk valóságos javakra beváltani, és így az a helyzet állott elő, hogy a mezőgazdasági munkások ma magas munkabért követelnek ugyan, de nem pénzben, hanem terményekben, valóságos javakban. Az a helyzet állott elő, hogy némely szocializált mezőgazdasági üzemben, ahol elég jó termés van, a mezőgazdasági cselédek része többet tesz ki, mint az egész termés, tehát máshonnan kellene terményeket odaszállítani, hogy a munkásokat kielégítsék.

Ez a helyzet kissé furcsa. Ne tessék erre azt mondani, hogy nem valami bölcsen intézzük a világ sorát. Én azt mondom, hogy a világ sorát bölcsen intézik, mert szerencsére senki sem intézi. Mi, akik látszólag intézzük, épp úgy benne élünk egy történelmi forgatagban, amelynek küllőibe igyekszünk néha belekapaszkodni, hogy lassítsuk vagy gyorsítsuk a forgást, de akár tartjuk, akár lökjük, épp úgy hozzátartozunk a világtörténelmi események veleélőihöz, mint önök, akik nem olyan szerencsétlenek, hogy olyan helyen vegyenek részt, ahol a kerekeket folyton tartani vagy lökni kell. Az ad absurdum

* A telekértékadó a tartózkodási és termelési helyeknek mindenkorl forgalmi értékük szerinti, tehát a helyek tényleges kihasználásának módjára és mértékére, illetőleg a rajtuk vagy bennük levő teljesítményekre való minden tekintet nélkül való községi vagy állami megadóztatása, és mint ilyen a termelés előmozdítója. Telekértékadót fizetni kellett tehát minden ház és telek után.

menő dolgok különös fejlődést hoznak létre. Ennek szemléltetéséül visszatérek arra, amit már említettem. Hogy micsoda szerencsétlenség volt az, hogy egy különös fehér bankjegyet hoztak forgalomba, amely iránt az általánosnál nagyobb bizalmatlanság volt, és rámutatok arra, hogy ebből a szerencsétlenségből fejlődött az a szerencse, hogy a Magyar Tanácsköztársaság pénzjegyeit ma örömmel fogadják. Annak a Tanácsköztársaságnak a pénzjegyeit, amely léteért küzd, amely meggyőződésem szerint elpusztíthatatlan, mert itt a kapitalisztikus rend többé helyre nem állítható, amely Tanácsköztársaság azonban esetleg keresztül fog menni minden elképzelhető és elképzelhetetlen nyomorúságon.

Mindezekon keresztül azonban a proletariátus uralma meg fog maradni, és ez adja nekünk az erőt, akiknek a dolgokban vezető részt kell vennünk. Az, hogy a Tanácsköztársaság pénzjegyeit örömmel fogadják, természetes és fontos dolog. Mikor az Osztrák—Magyar Bank jegyeinek rendkívüli elértéktelenedési folyamatát láttuk, nem gondoltunk arra, hogy ez fogja előidézni, hogy a falu népe kérni fogja az 5 koronást, mert úgy gondolkozik, hogy ez csak jobb lehet a „fehér” pénznél. Lehetővé vált, hogy a magyarországi Tanácsköztársaság, melynek konszolidációja csak vulkanikus erőnyilvánulások között lehetséges, most forgalomba hozhat sajtó kibocsátású adósleveleket és azokat szívesen fogadják, és meggyőződésem, hogy szívesen fogják fogadni a jövő héten a 10 koronásokat és 20 koronásokat és július folyamán a 100 és 1000 koronásokat is, sokkal szívesebben, mint az Osztrák—Magyar Bank 200 koronásait.

A Tanácsköztársaság pénzjegyei valóban jobbakként az Osztrák—Magyar Bank jegyeinél, mert azoknak van közvetlen adósuk — a magyar proletár-állam —, míg az osztrák—magyar adósságokért most senki kötelezettséget vállalni nem akar. Ezt azonban így a parasztsággal beláttatni nem lehetett volna, ha maga az elértéktelenedési folyamat nem teszi a pénzjegyeket értékessé. Az események agitációja többet ér minden szónál, és a pénzjegyek dolgában nem is tartok agitációt szükségesnek, sőt esetleg káros, mert felhívna a figyelmet természetesnek tűnő dolgokra, és ezzel a parasztban gyanút kelt. Ilyen ellentmondásokon keresztül menő fejlődési folyamatban nem lehet az ügyeket bölcsen intézni, ha az emberek bölcsessége csak ritkán avatkozik bele, akkor rendszeren jól alakulnak a dolgok.

Ilyen a helyzet a munkabér kérdésében is. Abban a pillanatban, amint a mezőgazdasági munkásság munkabéreköveteléseit ab absurdom viszi, beáll a szükségszerűsége annak, hogy csak annyi bért kapjon természetben, amennyi őt valóban megilleti. Ha csak mérsékelten kíván többet, mint amennyi megilleti, akkor lehetetlen tőle azt megtagadni, mert nyomtató lónak nem lehet a száját bekötni. Így azonban terményekben csak annyit adhatunk ki, amennyi reá jut. A többit kiadjuk neki bankjegyekben, amelyek nem értéktelenek, mert iparcikkekkért és kultúrjavakért becserélhetők. Itt kultúrjavakon értem a tisztességes lakást és rendes világítást is, amit ő is tud értékelni. Mikor a földműves munkásság a lehetetlenségig vitte a munkabérekövetelését, amikor kiderült, hogy többet akar, mint amennyit egyáltalában termel, akkor előállt valóban a konzekvens rekvirálás szükségessége.

Ezzel kapcsolatban foglalkoznom kell a munkabérekérdéssel általában. A munkabérnek emelése szükséges volt, abban a pillanatban, mikor a proletárdiktatúra létesült.* A munkabérek további emelése azonban teljesen ha-

* Az első világháború alatt az elsőrendű fogyasztási cikkek ára megtízszereződött, meghússzorozódott. Olykor még ezt a határt is túllépte. A munkabérek ugyanakkor alig emelkedtek. A Tanácskormány az ebből a helyzetből származó nyomoron igyekezett felemelt munkabérékkel segíteni. A Tanácsköztársaság fennállása alatt rendszerint többször emelte a különböző dolgozó kategóriák bérét. A Forradalmi Kormányzótanács LXXXIII. számú rendelete az üzemek, gyárak, közlekedési és egyéb vállalatok alkalmazottainak munkabérét máj. 30-án felemelte. A Forradalmi Kormányzótanács LXIV. számú rendelete az ipari munkások

szontalan dolog volt. Ezt nem azért mondom, hogy lebeszéljem arról, hogy munkabéremelést kívánjanak, de bizonyítani szeretném, hogy nem lesz belőle senkinek haszna, árpolitikát a meglévő munkabérekre kell alapítani. Mindennek az önköltségi árát meg kell fizetni. Lehetetlen, hogy valaki, akinek munkaterméke napi 100 doboz gyufa, munkabéréért 180 doboz gyufát vásárolhasson. Ma azonban ez a helyzet, mert hiszen az ár alacsonyabb az önköltségnél. Mihelyt a munkabéreket felemeljük, ezt utána kell pótolni az árakban, s megint azonos helyzet áll elő. Azt nem állítom, hogy ez az emelés nagyon sok papírpénzt hoz a forgalomba. Sok papírpénzt nem az hoz forgalomba, hogy az árak alacsonyak, vagy magasak, hanem az, hogy az árak alacsonyabbak, mint a termelési költségek. Egészen világos, hogy azért kell nekem sok papírpénz, mert az a gyár, amelynek heti munkabére 200 000 korona, csak 120 000 korona áruterméket produkál. Tehát minden héten 80 000 korona papírpénz valahova elmegy, ami soha többé vissza nem jön, mert a körforgás valahol megakad, valószínűleg a mezőgazdasági lakosságnál. Ha ellenben abban a gyárban 200 000 korona helyett 500 000 korona munkabért kell fizetnem, mert felemeltem a munkabéreket, de 600 000 koronát kaptak a termelvényekért, akkor nem több, hanem kevesebb papírpénz kell, mert hiszen minden héten 100 000 korona a régi pénzkészletekből a központba befolyik. Azért kell azonban megakadályozni a további munkabéremelést, mert csak így lehet egyensúlyt létrehozni, s különösen az élelmiszeruzsorának véget vetni. Lényegében tarthatatlan állapot csak az élelmiszeráraknál van. A legborzasztóbb volt nekünk az, amikor egy pár cipőt 100 koronáért kezdtek adni. Ma már egyáltalában nem borzadunk, hogy egy pár cipő 200—300 korona; de azon borzadunk, hogy egy libát 1500 koronáért adnak. Itt van a hiba, és nincs is okunk azon borzadni, hogy a cipő 200 korona, mert valóban a munkabérek most kb. az ipari termékek árához alakultak. Ha az élelmicikkekben csak aránylag oly magas árak lennének érvényben, mint az iparcikkeknél, akkor a mai munkabérek mellett nem azt az életmódot ugyan, melyet békében folytattunk, de mégis azt, amit ma a javak hiánya mellett lehet folytatni, mindenki folytathatná. A munkásnak nem lenne pénzben hiánya, hanem mindenki csak annak hiányát érezné, hogy nincs mit elosztani, nincs miből jól élni. De ma, az élelmiszerek hallatlan ára folytán, még sokan érzik a pénzhiányát.

Hogy a pénzhányt oly nagymértékben ne érezze a munkásság, szükséges volt a béreket egy meglehetősen magas nivóra felemelni. A most következő stádium, hogy a falu terményeinek árát lehetőleg hozzáidomítsuk az ipari termelvények árához.

Ezt a folyamatot azonban a munkabérek felemelésével csak gátolnánk, mert az iparcikkek árának hozzáalkalmazásával azt az érzést keltenénk a faluban, hogy az ipari cikkek ára nincs megszabva, hanem azt hiszi, hogy őt folyton jobban és jobban kiuzsorázzuk. Ezzel lehetetlenné válik, amint előbb már mondtam, hogy az élelmicikkek árát azon a címen szoríthassuk le, hogy a falu minden iparcikket szabott áron kap.

A városi munkásság tehát saját érdeke ellen dolgozik, ha folyton újabb és újabb béremelési kívánsággal jön. Ellenben helyes árpolitikával el lehet érni, hogy egyrészt a falutól megkapjuk, amire szükségünk van, másrészt lehetőleg igazságos elosztás jöjjön létre. És meg kell hogy mondjam, hogy mindaz a rétege az ipari munkásságnak, mellyel ebben a dologban tárgyaltam, a munkástanácsban, a szovjetben és az egyes nagy szakmák bizalmi tes-

bérért ápr. 17-én emelte. A Forradalmi Kormányzótanács LXXIX. rendelete ápr. 29-én a tanfők különmunkadíját emelte. A Forradalmi Kormányzótanács CVI. számú rendelete a közlekedési, kereskedelmi, műszaki és egyéb önálló vállalatok munkásainak és tisztviselőinek bérért újra rendezte máj. 30-án. Lásd még a Forradalmi Kormányzótanács XCI. máj. 14.; a Földművelésügyi Népbiztosság 40. FN sz. 1919. máj. 4.; a 41. FN máj. 4.; 45. FN máj. 6.; 50. FN máj. 8. és az 55. FN sz. máj. 14.; a Forradalmi Kormányzótanács LXV. sz. máj. 22.; CXX. és CXXI. jún. 18.; a Népgazdasági Tanács 47. NT sz. jún. 17.; 60. NT sz. jún. 26. stb. rendeleteit.

tületei előtt, mint a vasmunkások, nyomdászok stb. annyira világosan így látják a helyzetet, hogy ma már bérmozgalmi tendencia nincsen, ellenben pl. a vasmunkások határozati javaslatban követelik a helyes osztály-árpolitikát, mert az ipari munkássággal már sikerült beláttatni, hogy a magasabb munkabérek követeléssel semmit sem ér el, ellenben lehetetlenné teszik egy konkvens árpolitika keresztülvitelét.

Még csak egészen röviden egy kérdésre kell kitérnem, mert azt a feladatot is kaptam, térjek ki arra, hogy a diktatúra alatt hogyan képzeljük a munkáelosztás kérdését, a kis egzisztenciák, a kiskereskedők, kereskedelmi alkalmazottak stb. elhelyezését, hogyan lehet erre vonatkozólag megnyugtatót adni.

A diktatúrában tulajdonképpen nincsen munkásfelesleg, dacára annak, hogy nincs szenünk, nincs nyersanyagunk, hogy nincs helyes elosztási rendszer, mert a régi megszűnt, de az új nem épült ki, nincs munkásfelesleg, csak nagy munkanélküliség van, teljesen hibás munkáelosztás.

Itt megint nem védem én a kormányzatot, semmi okom nincs védeni, mert nekem az a meggyőződésem, hogy ami hibát ez a kormányzat elkövetett, ugyanannyi hibát más emberekből álló kormányzat is elkövetett volna. Forradalomban nagyon összevágóan és pontosan a dolgokat végeznem lehet. De még abban az esetben is, ha valaki azt bizonyítaná, hogy más kormányzat kevesebb hibát követett volna el, akkor sem mondanék egyebet, mint azt, hogy ennek a kormánynak minden tagja szívesen átadja helyét egy oly kormányzatnak, mely ugyanezt akarja, mint mi, mert más politikai irányzatú kormányzatnak, azt látták, elvtársaim, nem vagyunk hajlandók semmiképp odaadni a helyünket. Nem akarom védeni tehát a kormányzatot, de azt állítom, hogy a kapitalizmus a hibás a munkáelosztás bajaiban, mert ott egyáltalában nem volt rendszeres munkáelosztás, mindenki lehetőleg úgy helyezkedett el, hogy nem produktív munkát végzett, hanem más munkájából igyekezett élni.

Mi tehát átvettünk egy olyan örökséget, mely torzképe volt a munkáelosztásnak, mert azáltal, hogy könnyű kereseti lehetőségek voltak, mindenki keresni, munka nélküli jövedelemre szert tenni igyekezett. A gyógyszerészek $\frac{3}{4}$ része például nem foglalkozott gyógyszerészettel, nem lehetett gyógyszerészegédek kapni, mert adták és vették az árukat és kerestek sok pénzt. Mikor ez a kereseti lehetőség megszűnt, minden gyógyszerésztárban annyi gyógyszerészünk lett, hogy a betegeknek attól kell meghalni, hogy rengetegbe kerül a gyógyszerkiszolgálás. Önöknek fogalmuk sincs arról, hogy minden gyógyszerész helyén három áll, és a közvetlen megelőző stádiumban nem lehetett kapni gyógyszerészt.

Tehát nem a mi hibánk a rossz munkáelosztás, hanem a kapitalizmusé, mely oda vonzotta az embereket, ahol a társadalomnak nem végeztek hasznos munkát. Most mi ezt meg akarjuk szüntetni, azt akarjuk, hogy csak olyan helyen legyenek emberek, ahol a társadalomnak hasznos munkát végeznek. Így nagy tömeg átmenetileg kellemetlen helyzetbe került. A gyógyszerészek még hasznosíthatók lesznek, ha egy gyógyszeripart vagy vegyészetet ki tudunk építeni, de más a helyzet a sok mindenféle ügynökkel, kereskedősegekkel, tisztviselőkkel stb., kik olyan munkakörben helyezkedtek el, amely munkára a társadalomnak most szüksége nincs. De ezeket is el lehetne helyezni hasznos munkában, ha nem volna meg bennük az a vágy, az a törekvés, sőt sokszor az akarat, a tettkészség, hogy visszaállítsák azt a helyzetet, ahol ők megint régi munkakörükben maradhatnak. Azokban az üzletekben, melyek be vannak zárva, amelyek úgy néznek ki, mintha ki akarnák nyitni, pedig nem akarjuk, ezekben az üzletekben még van tulajdonos és van 3—4—5 és több alkalmazott. Sem a tulajdonos, sem az alkalmazott ténylegesen nincs ott, de azért fizetést kér, fizetést kap, a folyószámlára, ha pedig esetleg

folyószámla nincs, akkor az állam számlájára kapja. A főnök szintén kivesz pénzt azon a címen, hogy ő annak a cégnek a főnöke, melynek már nyoma nincs, de amelyre ő még jogot formál, mert véleményeltérés van közöttünk. Ők azt hiszik, hogy a proletárdiktatúra átmenet a kapitalizmushoz, mi meg azt mondjuk, hogy átmenet a szocializmusba. Ez a véleményeltérés az, ami ezek részéről lehetetlenné teszi, hogy őket valóban produktív munkában elhelyezhessük.

Mert önök nem tudják, hogy a Liszt hivatalba nem lehet embereket kapni, mikor 10 000-nyi kereskedelmi alkalmazott és tisztviselő tulajdonképp munka nélkül van. Önök nem tudják azt, hogy sokszor a legmagasabb állami beosztásokra nem lehet tisztviselőket kapni; mert azt mondják, hogy ők nélkülözhetetlenek azon a munkahelyen, amely munkahely maga sem nélkülözhetetlen, sőt fölösleges. De ezen a helyen várakozó álláspontot foglal el, nem is mindig rosszhiszeműen, hanem téves hitből kifolyólag.

Valóban az úgynevezett kiegészítési célokat el lehetne helyezni, és az ipari munkásságot is, melynek nincs foglalkozása, foglalkoztatni lehetne. Nem azt akarom mondani, hogy hisz tulajdonképpen most mindenkinek van egy foglalkozási lehetősége, az, hogy fegyverrel küzdjön ezért a politikai és gazdasági alakulatért, nem azt akarom mondani, nehogy azt mondják, hogy a probléma elől kitértem. Hanem azt mondom, hogy akárhányszor előfordul, hogy a legfontosabb üzemben nincs munkás, és előfordul ugyanakkor, hogy egy másik helyen a munkások abszolúte nem dolgoznak anyaghiány folytán, és nincs mód, hogy őket áttoljuk, mert azt mondják, hogy mindaddig, amíg itt ezek és ezek a tisztviselők vannak, ők is ragaszkodnak munkahelyükhöz és megvan bennük az a konzervativizmus, hogy mindig a régi foglalkozásukban akarnak megmaradni. Pl. a kőbányamunkások nem hajlandók a szénbányákba átmenni. Azt mondják önök, hogy a diktatúra eszközeit kell alkalmazni, mégpedig a legmesszebbmenő következetességgel. Ez a következetesség követeli a legmesszebbmenő kíméletlenséget is. Nem riadok vissza a szótól, mert semmitől sem riadok vissza akkor, amikor elől kell mennem és tudom, hogy elől kell mennem, akármi történik is. A diktatúra következetes alkalmazása jelentheti a legnagyobb szeretetet és kíméletet, de jelentheti a legnagyobb kíméletlenséget is. Akármilyen jelent, meg kell csinálni. A diktatúra következetes alkalmazásához azonban magának a proletariátusnak következetessége, belátása, elszántsága szükséges, mert ki más alkalmazza, ki más tarthatja, mint a proletariátus összessége.

A proletariátus azonban, sajnos, Magyarországon nem eléggé iskolázott és öntudatos ahhoz, hogy e következetes alkalmazásban egységesen részt vegyen. A proletariátusnak szemléltető oktatás kell, ami néha adódik is, így az utolsó napok ellenforradalmi jelenségeiben. Ilyen szemléltető oktatás árán talán majd rá lehet venni, hogy valóban következetesen alkalmazza a diktatúrát.

Nem tudtam eddig keresztülvinni, hogy a lezárt üzletek leszereltessenek. Ezt azt indítványt a Budapesti Munkás- és Katonatanács egyhangúlag elfogadta. Nagy érdeket látok abban, hogy az emberek vegyék észre, hogy megszűnt a foglalkozásuk, át kell menniük termelő foglalkozásra. Nem ellenük, az ő érdekében szükséges ez. Azt mondom nekik, íme nincs ott a bolt, annak helyén hivatal vagy lakás van, tehát nincs munkahelyed. Nem kell éhen halni, mert addig fizetést adunk neki, amíg egy jelenleg szükséges, hasznos mesterséget megtanul. Így a kertészetre sok százezer embert fogunk nevelni és szellemi munkások nagyon szép termelést tudnak folytatni. Dokumentálni kell azt, hogy nincs üzlet, hogy nincs meg az iroda. Ameddig látja, hogy van, addig úgy véli, hogy oda visszamehet.

A kis egyszisztenciák elhelyezésére és minden munkát kereső elhelyezésére csak azt lehet mondani, hogy a proletárdiktatúrában mindenkinek lehet

munkalkalmat találni, mert rengeteg végezni való van, mert nagyon intenzív termelést kell legalább a mezőgazdaságban teremteni, de le kell mondani arról, hogy a munkaalkalom a legszűkebb értelemben vett szakmákban legyen. Megtartani a szakmai kereteket akkor, amikor egész más gazdasági rendre tértünk át, amikor nekünk nem az kell, ami előbb kellett, amikor az elosztásnak, az igazságszolgáltatásnak egészen más módja van, amikor az igazgatásban maga a proletariátus vesz részt, nem lehet. A szakmai keretek megtartása a kapitalizmus megtartását jelenti, mert elvégre az emberek elhelyeződésében nyilvánul meg a gazdasági rend. Tehát az embereknek rá kell arra szokniuk, hogy nem az a lényeg, hogy mit dolgoznak, hanem, hogy valami becsületes, tisztességes, hasznos munkát végezzenek.

Le kell szoktatni az embereket a szakmai ragaszkodásról. Önök nagyon jól tudják azt, hogy az emberek megdöbbennek azon, hogy most újra kell az életet kezdeni. Én például nem döbbenék meg, hanem emberileg a legnagyobb vágyam az, hogy a lehető legprimitívebb foglalkozáshoz térjek vissza, mert ilyen lelki fáradtság után, melyen keresztülmentem és amelynek stádiumában vagyok, mely lelki fáradtságon csak az a meggyőződés tud erőt venni, hogy akár bírom emberileg, akár nem, eleget kell tennem feladatomban, ilyen lelki fáradtság után semmiféle komplikált lelki munkálatokra nem vágyakozom, hanem minél egyszerűbb, minél primitívebb munka a legmegfelelőbb, s igazán szívem legbensőbb vágya, hogy ne kelljen mást tennem, mint fát vágni vagy kapálni. De nem lehet mindenkit keresztülvezetni ilyen állapotban, és így valóban sok nehézségbe ütközik az emberekkel a szükséglet és célszerűséget beláttatni.

A munkanélküliek kérdése nem egyéb, mint az a meggyőzés, hogy az emberi társadalomban nem a munka szakmája vagy a fajtája számít, hanem az, hogy mindenki becsületes és a társadalomnak éppen szükséges munkát végezzen. Mihelyt sikerül erről az embereket meggyőzni, akkor néhány hónapon belül el lehet az embereket különböző munkákra helyezni és meg lehet a termelést kellően indítani.

Bocsánatot kérek, hogy fáradtan és rendszertelenül beszéltem, és köszönöm szíves türelmüket.

A fogyasztás fejlődésének fő irányai a világ gazdaságban

I. rész.

A termelés és a fogyasztás a kölcsönhatások, kölcsönös összefüggések rendszerében fejlődik. A társadalom állandó fogyasztó, s ezért állandó termelő is. A termelés és a fogyasztás közötti viszony komplex és dialektikus. A termelés fejlődése és szerkezeti differenciálódása új szükségleteket teremtenek, s ezek új ösztönzést adnak a termelés bővítésének és a termékösszetétel átalakításának.

A termelés és a fogyasztás kölcsönös összefüggései mind az egyes nemzetgazdaságokra, mind pedig a világ gazdaságra érvényesek. A világtermelés és -fogyasztás szintjén ezek az összefüggések természetszerűleg még bonyolultabb módon, áttételesen, a nemzetgazdaságok belső és egymás közötti „anyagcseréjének” hálózatában jelennek meg. Ez a folyamat minden társadalmi rendszerre jellemző, de a konkrét mechanizmus, a kapcsolatok és összefüggések megteremtésének és befolyásolásának módja, közvetlen mozgatórugói mások a különböző társadalmi rendszerekben.

E munka keretében az áruk realizálásának általános feltételeivel, elvi problémáival nem kívánunk foglalkozni. Nyilvánvaló, hogy mivel a különféle tervszerűsítési kísérletek ellenére sincs olyan állandó és tudatos mechanizmus, amely tartós és biztos kapcsolatot teremtené a piacok igénye és a termelőkapacitások mozgása között akár csak nemzeti méretekben is, az értékesítés nehézségei az egész tőkés gazdaság és annak valamennyi ága számára potenciálisan adottak. Azt, hogy a potenciális veszély milyen mértékben válik valóságossá, az 1950—65 közötti fejlődés is világosan

bizonyítja, a tőkés világ gazdaságban s az egyes tőkésországokban is. Erre már néhány kiragadott jelenség is utal:

— a fejlődő országok állandó nehézségei nyersanyag-kiviteli lehetőségeik korlátozottsága miatt;

— az ipari tőkésországokban a vizsgált időszakban lezajlott válságok vagy válságjellegű visszaesések;

— néhány fejlett tőkésország mezőgazdaságának állandósult túltermelési problémái a második világháború után, annak ellenére, hogy a fejlődő országokban százmilliók éheznek;

— az autóipar, az acélgégyártás, a vegyipar bizonyos ágainak időszakos nehézségei (nem beszélve a hanyatló iparágakról);

— az éles és elkeseredett verseny a piacokért a tőkésországokon belül és nemzetközi méretekben.

Mindezek súlyos anyagi veszteségeket, konfliktusokat okoztak az érintett országokban, területeken.

A szocialista gazdaságban a termelés célja a társadalom szükségleteinek mind teljesebb kielégítése, s ez egyben kiinduló alap is a gazdaság irányítására. Ez potenciálisan biztosítja a termelés és a fogyasztás fejlődésének összhangját is a gazdaság tervszerű fejlesztésének rendszerében. A lehetőség természetesen a szocialista társadalomban az emberek tudatos cselekvésén keresztül válik valósággá. A termelés és a fogyasztás harmonizáltságának mértéke a termelőerők fejlettségének adott szintjén éppen ezért a termelészervezés és a tervezés, valamint az elosztás rendszerének hatékonyságától függ.

A fogyasztás növekedését és szerkezetének változásait a világgazdaságban a végtermékből és a végső felhasználásból kiindulva igyekeztünk megvizsgálni az 1950—65 közötti időszakban.

A fogyasztás és a bruttó beruházás, vagyis a végső rendelkezés szerint csoportosítottuk a végterméket világgazdasági méretben és a világgazdaság fő szektoraiban. Abból indultunk ki, hogy bár az egyes országok szempontjából a kivétel „felhasználásnak” számít, világgazdasági szinten lényegében ez is vagy a beruházásokat, vagy a fogyasztást növeli az importőr országban. A készáruk nemzetközi forgalmát illetően a rendelkezés egyébként is nyilvánvaló. A közbenső termék pedig végső soron a végtermékben realizálódik.

A fogyasztás kategóriájában külön vizsgáltuk a lakosság és külön a közületek fogyasztását. (Ezek tárgyalását lásd cikkünk folytatásában.) A beruházások szerkezetét a vonatkozó nemzeti és nemzetközi statisztikák alapján elemeztük. A statisztikai csoportosításban a bruttó nemzeti termékből indultunk ki. Először az egész nemzeti terméket számítottuk át közös árakra, s aztán a nemzeti árnyoknak megfelelően bontottuk és összesítettük az adatokat. A végső arányosítások világgazdasági és regionális szinten felhasználtuk az OECD számítási kulcsait a bruttó nemzeti termék fogyasztási, illetve beruházási hányadának számításakor.

A vonatkozó statisztikák hiánya s az adatok bizonytalansága, főleg a fejlődő országokkal kapcsolatban nagymértékben tette szükségessé becslések, más, hasonló fejlettségű országok arányainak alkalmazását. Gyakran, különösen a szerkezeti változások elemzésekor természetes mennyiségekből, termékekre vonatkozó részadatokból kellett kiindulni. Sok területen így sem lehet azonban összefüggő és az egész világgazdaságot átfogó számsorokat kialakítani. Ezeket pedig a példák, bármennyire is jellemzőek, csak helyettesíthetik, de nem pótolhatják.

A fogyasztási, a felhasználási adatok a nemzetközi statisztikák „móshagygyermekének” bizonyultak.

A fogyasztás és a beruházás arányai a világgazdaságban

A fő arányokat az 1. sz. táblázat tartalmazza, amely az évek átlagában mutatja meg a világtermelés felhasználását. A fogyasztás kategóriája a táblázatban magában foglalja a személyek és a közületek fogyasztását, a beruházások pedig az állóteke-beruházásokat és a készletváltozásokat — tehát lényegében a bruttó beruházásokat.

A fogyasztás és a beruházások közötti viszony a nemzetgazdaságok és a világgazdaság szempontjából is *a termelt javak felhasználásának legfőbb arányossága*, mert a fogyasztás és a felhalmozás arányait tükrözi.

A bruttó beruházások fogalma természetesen nem felel meg a felhalmozás marxi értelmezésének. *Először* is, nemcsak a felhalmozást, hanem a felújítást is magában foglalja, *másodszor* nemcsak a termelő célokat szolgáló beruházásokat tartalmazza, hanem a személyi fogyasztással kapcsolatos állóalapok növekedését is, *harmadszor* a nem termelő jellegű szektorok beruházásai (középületek építése stb.) is keretei között szerepelnek.

Ha a fogyasztás és a felhalmozás arányait marxi értelemben a nemzeti jövedelem szintjén vizsgálánk *nettó* módon, a szocialista országok súlya a felhalmozásban, az árszintkülönbségek által okozott torzításokon túl is nagyobb lenne, a fejlett monopoltőkés országoké pedig kisebb.

Történelmi statisztikák elemzése azt mutatja, hogy a fogyasztás és a bruttó beruházások közötti arányok ritkán vannak nagy ingadozásoknak kitéve, s a fogyasztás és a felhalmozás közötti arányokhoz hasonlóan tartóssak. Ezt bizonyítja az 1950—1965 közötti időszak is.

A táblázat adatai szerint a fogyasztás és a beruházások arányai világgazdasági átlagban alig változtak, 78,8—78,6: 21,2—21,4 százalék körül

1. sz. táblázat

A világtermelés felhasználása (ötéves átlagban, százalékban)

Megnevezés	1951/55	1956/60	1961/65
<i>Fogyasztás</i>	78,5	78,8	78,6
Fejlett tőkésországok	67,4	61,9	59,4
Fejlődő országok	13,0	12,2	11,5
Európai szocialista országok ..	16,2	21,0	24,8
Ázsiai szocialista országok ..	3,4	4,9	4,3
Összesen	100,0	100,0	100,0
<i>Beruházások</i>	21,5	21,2	21,4
Fejlett tőkésországok	66,5	57,9	55,8
Fejlődő országok	7,1	8,2	7,6
Európai szocialista országok ..	21,6	26,3	31,8
Ázsiai szocialista országok ..	4,8	7,6	4,8
Összesen	100,0	100,0	100,0

Forrás: U. N. Yearbook of National Account Statistics, 1963, 1965. — OECD General Statistical Bulletin, 1960—1966. — U. N. World Economic Surveys, 1955—1966. — Pokazatyeli ekonomiceszkovo razvityija szocialiszticeszkizh sztran, Moszkva, 1966. — Voproszi Ekonomiki, Moszkva, 1967. 8. sz. — Nemzeti statisztikai évkönyvek.

Megjegyzés: A szocialista országok súlya a beruházásokban még nagyobb — s ennek megfelelően a fogyasztásban kisebb — volna, ha a fogyasztást és a beruházásokat a fejlett tőkésországok arányai szerint áraznák át. Jól ismert, hogy egészen a legutóbbi évekig a termelési eszközök ára a szocialista országokban a termelési költségnél sokkal alacsonyabb, a fogyasztási cikkeké a termelési költségeknél sokkal magasabb volt, s eltért a fejlett tőkésországokban uralkodó arányoktól is. Ennek következtében a beruházásokat a szocialista országok aláértékelték, a fogyasztást pedig túlértékelték. (Lásd részletesen A. L. Vajnsztajn: A Szovjetunió nemzeti jövedelmének és fő komponenseinek alakulása, *Ekonomika i Matematyiceszkizje Metodi*, 1967. jan.—febr.)

mozognak. Az 1950—65 közötti években az Egyesült Államokban 17—21, a Német Szövetségi Köztársaságban 21—27, Franciaországban 18—24, Angliában 11—19, a Szovjetunióban 25—27, Braziliában és Indiában 11—17 százalék között ingadozott a beruházások aránya a termékfelhasználásban.

A táblázatból kitűnik, hogy az európai szocialista országok súlya nagyobb a beruházásokban, mint a fogyasztásban, s mindkét kategóriában emelkedő tendenciájú. Az ázsiai szocialista országokra vonatkozó adatok az 1960-ig terjedő időszakban hivatalos statisztikákon alapulnak. Az 1956—1960-as évek kiemelkedően magas átlagszámait a „nagy ugrás” időszakának túlzásait tükrözik. Az 1961—65-re vonatkozó adatok hivatalos publikációkon alapuló becslések.

Kitűnik a táblázatból az is, hogy a vizsgált időszakban a fejlett tőkésországok súlya gyorsabban csökkent a beruházásokban, mint a fogyasztásban. Az európai szocialista országok

viszont gyorsabban növelték súlyukat a beruházásokban, mint a fogyasztásban.

Az export szerepe a végső felhasználásban

Az egyes országok, nemzetgazdaságok szemszögéből a termelt javak értékesítésében igen nagy szerepet játszik a *kivitel* is. Ugyancsak jelentős a bevétel súlya a felhasználásban, a fogyasztásban.

Ezzel kapcsolatos számításaimban a világgazdaságra vonatkozóan nem a bruttó termékből, hanem az anyagi termelésből indultam ki. A bruttó termék ugyanis jelentős súlyú szolgáltatásokat is magában foglal, ezekben azonban a külkereskedelem szerepe viszonylag nem nagy. Kivétel e tekintetben a szállítás. A következő szektorokat vettem figyelembe: ki-termelő és feldolgozó ipar, energia-termelés, mezőgazdaság és szállítás.

Számításaim szerint világgazdasági méretekben a kivitel súlya a termelt javak felhasználásában 1950—52 kö-

zött 13,9 százalék volt. 1960—61-re az export aránya 15,8-re, s 1963—65-re 17,0 százalékra nőtt.

2. sz. táblázat

A világgazdaság megoszlása és részesedése az anyagi termelésből fő országcsoportonként (százalékban)

Országcsoport	1950—1952		1963—1965	
	Részesedés a világ-exportban	A kivitel súlya az anyagi termelésben	Részesedés a világ-exportban	A kivitel súlya az anyagi termelésben
Fejlett tőkésországok	62,8	13,7	67,8	20,0
Fejlődő országok	27,8	23,9	20,3	22,2
Szocialista országok	9,4	6,2	11,9	7,3

Forrás: GATT, International Trade, 1953, 1955, 1960, 1961, 1966. — Banca Nazionale del Lavoro 1962. júniusi száma alapján.

Megjegyzés: A szocialista országokra vonatkozó adatok részben a szerző becslései.

A 2. sz. táblázat adataiból kitűnik, hogy a kivitel súlya az anyagi termelésben legnagyobb mértékben a fejlett tőkésországokban növekedett. Ezek az országok növelték súlyukat a leggyorsabban a világkivitelben is. A fejlődő országokban a kivitel az anyagi termelésből csökkent. Részesedésük a világkivitelből ennél nagyobb mértékben esett vissza. A szocialista országok részaránya a világ-exportban emelkedett. Nőtt kivitelük is a termelt anyagi javakból. A változások mértéke azonban viszonylag kicsi.

A számítások természetesen csak a fő arányok illusztrálására alkalmasak. A fejlődő és az ázsiai szocialista országokra vonatkozóan igen sok a becsült adat.

Viszonylag nagyok a különbségek az egyes országcsoportokon belül is. Az Egyesült Államokban, a Szovjetunióban, a Kínai Népköztársaságban például a kivitel részesedése a termelésből viszonylag csekély. Ezek az országok azonban nagy súlyuknál fogva erősen befolyásolják az egyes csoportok átlagait.

Adott országok súlyának változása a világtermelésben nem tükröződik szükségszerűen a világkereskedelemben elfoglalt helyének változásában. A termelés és az export szerkezete ugyancsak eltérő logika szerint vál-

tozik. Egy ország termelése bizonyos fokig az exportkereslet hatására is nő. A termelés szerkezete a külső piacok részéről jelentkező igények hatására is módosul. Minél nagyobb az adott gazdaságnak a külső piacoktól való függősége, annál jobban hat a „külső” kereslet a termelési szerkezetre, illetve a termelés növekedésére.

A termelésnek adott országokon belüli szerkezeti változásai természetesen ki is válhatnak „külső” keresletet más országok részéről. Ha például az illető ország először jelenik meg a világgazdaságban egy új termékkel és technikai monopóliummal rendelkezik, a termék használati értéke, szerepe valamilyen régi szükséglet jobb kielégítésében — vagy új szükségletek kielégítésében — befolyásolja az igények változását a többi, legalábbis néhány hasonló fejlettségű országban is. Amíg a termelés nem indul meg másutt, ezt a keresletet az első termelő országból import útján elégítik ki. Bizonyos fokig hasonló a helyzet az alacsonyabb árakkal is. A világkereskedelem szerkezeti változásaira vonatkozó, országcsoportok szerint összehasonlítható megbízható adatokkal csak az 1955—65 közötti időszakra nézve rendelkezünk. Az ezek alapján végzett számításokat tartalmazza a 3. sz. táblázat adatai.

A kivitel szerkezetének átalakulása a világgazdaságban főbb országcsoportonként
(1955—1965)

Árucsoportok	1 9 5 5					1 9 6 5				
	Világ	Fejlett tőkés- országok	Fejlődő országok	Euró- pai	Ázsiai	Világ	Fejlett tőkés- országok	Fejlődő országok	Euró- pai	Ázsiai
				szocialista országok					szocialista országok	
Élelmiszerek	19,7	15,3	34,5	14,8	36,5	18,6	14,2	32,0	11,6	45,0
Nyersanyagok	18,8	14,3	30,0	19,0	47,6	11,6	8,2	19,1	11,9	20,0
Fűtőanyagok	11,0	5,6	26,5	14,6	1,0	9,7	3,4	30,9	11,5	2,0
Fentiek összesen . . .	49,5	35,2	91,0	48,4	85,1	39,9	25,8	82,0	35,0	67,0
Fém alapanyagok . . .	8,3	9,7	5,4	9,6	10,0	8,7	9,4	5,4	10,6	5,0
Gépek és járművek	18,1	25,0	0,5	28,9	1,0	24,0	31,1	1,0	30,4	9,0
Egyéb iparcikkek . . .	24,1	29,1	3,1	13,5	3,9	27,4	33,7	11,6	24,0	19,0
Iparcikkek összesen .	50,5	64,8	9,0	51,6	14,9	60,1	74,2	18,0	65,0	33,0
Összesen:	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Forrás: Expansion of International Trade and its Significance for Economic Development. UNCTAD E/Conf./46/12. Add. 1. — GATT. International Trade. 1966.

Az adatokból megállapítható:

1. Az élelmiszerek, a nyersanyagok és a fűtőanyagok részesedése a kivitelben világméretben és valamennyi országcsoportban csökkent. A világgazdaságban azonban még mindig sokkal nagyobb a súlyuk, mint a világgazdaságban. Ez azt mutatja, hogy a nemzetközi munkamegosztás természeti feltételei még mindig nagy szerepet játszanak a világgazdaság fejlődésében.

2. Az iparcikkek növekvő aránya a világgazdaságban egyrészt a nemzetközi munkamegosztás társadalmi feltételeinek egyre nagyobb jelentőségét tükrözi, másrészt az ipar növekvő szerepét a világgazdaság és a fogyasztás fejlődésében.

3. A szerkezeti eltérések a főbb országcsoportok között az előzőekben említett folyamatok eltérő intenzitását tükrözik a világgazdaság egyes szektoraiban.

4. Különös fontosságú a gépek és járművek részesedésének a növekedése. Az iparcikkek között a változások ebben az árucsoportban voltak a leggyorsabbak, arányuk 1965-re a világgazdaságban csaknem egyengette ki. Ez a technikai fejlődés nemzetközi összefüggéseinek és kölcsönhatásainak elmélyülésére utal.

Az anyagfelhasználás tendenciái

A végtermék iránti kereslet összetétele és szerkezetének változásai természetszerűleg meghatározzák a „közbenső” termék iránti kereslet összetételét is. A változások azonban nem arányosak, mivel a ráfordítási együtthatók is változnak. Általános tendencia, hogy az iparosodás fokának emelkedésével fokozódik az egymást helyettesítő anyagok közötti verseny, javulnak az anyagfelhasználás hatékonysági mutatói stb.

A „közbenső” termék iránti kereslet azonban a végtermék szerkezeti átalakulása nélkül is módosul a technikai fejlődés hatására, s ez ugyancsak módosítja a ráfordítási együtthatókat. Ezek a változások kitűnnek az ágazati kapcsolatok mérlegeinek elemzésekor az egyes országokban, különböző években.

Az ágazati kapcsolatok mérlegének felhasználása a közbenső kereslet vagy felhasználás szerkezeti változásainak illusztrálására lehetővé teszi az anyagfelhasználás szerkezeti változásainak és az ezt kiváltó okoknak részletesebb elemzését is. Az Egyesült Államokban a Harvard Egyetem néhány közgazdász végzett e tekintetben nagyon érdekes kutatásokat.

Összehasonlították az 1947. évi és az 1958. évi input-output táblákat és a végtermék előállításához szükséges anyagi és egyéb ráfordításokat. Az 1947. évi matrix alapján kiszámították, hogy az 1947-es technológiával milyen ráfordításokra lenne szükség az 1958. évi végtermék előállításához. Ezután megvizsgálták az 1958. évi végtermék termeléséhez eszközölt tényleges ráfordításokat, s a kettő eredményét összevetve kimutatták a végbement változásokat. Az elemzés rendkívül érdekes eredményei közül itt csak az anyagi ráfordításokban végbement változásokat szeretném kiemelni.

4. sz. táblázat

Az anyagi ráfordítások változása 1947—58 között a bruttó termék előállításában az Egyesült Államokban

	Százalék
Vas- és acélalapanyagok	—27
Fa és termékei (csomagolóanyagok nélkül)	—26
Szénfém-alapanyagok	—23
Mezőgazdasági nyersanyagok (növényi)	—14
Üveg és üvegaruk	—13
Plasztik és egyéb szintetikus anyagok	41
Egyéb vegyi anyagok	31
Kő és egyéb anyagiipari termékek ..	28
Állati termékek	10

Forrás: U. S. Office of Business Economics.

A 4. sz. táblázat adatai szemléltetően tükrözik a felhasználás szerkezeti eltolódásainak összefüggéseit. A tendenciák 1958 óta is lényegében azonos irányban folytatódtak.

A végbement változások ellenére az Egyesült Államokban és a világ-gazdaság egyéb területein is a felhasznált szerkezeti anyagok között az acél továbbra is vezető helyet foglal el.

Az egy főre jutó acélfogyasztás változatlanul a gazdasági fejlettség színvonalának egyik fő mutatója. 1965-ben 682 kg-os egy lakosra számított fogyasztással Svédország állt az első helyen a világ-gazdaságban, az utolsók között pedig Indonézia (2 kg), Burma (5 kg) és sok afrikai ország.

Az egy lakosra számított évi acélfogyasztás 1965. évi mutatója alapján 40 országot rangsoroltunk a világ-gazdaságban.¹

500 kg-nál nagyobb: Ausztrália, Kanada, Csehszlovákia, Német Szövetségi Köztársaság, Svédország, Egyesült Államok; 400—500 kg között: Belgium, Luxemburg, Német Demokratikus Köztársaság, Anglia; 300—400 kg között: Dánia, Franciaország, Japán, Hollandia, Svájc, Szovjetunió; 200—300 kg között: Ausztria, Finnország, Magyarország, Olaszország, Új-Zéland, Norvégia, Lengyelország, Románia, Dél-afrikai Köztársaság; 100—200 kg között: Argentína, Bulgária, Spanyolország, Venezuela, Jugoszlávia; 50—100 kg között: Törökország, Malájföld; 25 kg alatt: India, Kínai Népköztársaság, Indonézia.

Az acélfelhasználás szerkezetéről összesített világadatok nincsenek. Ezeknek az adatoknak egyébként is csak annyiban van közgazdasági jelentőségük, amennyiben adott országok vagy országcsoportok fejlettségének szintjét tükrözik.

Az ENSZ Európai Gazdasági Bizottsága egy iparilag fejlett ország tipikus acélfelhasználási struktúrájáról az 5. sz. táblázat szerinti becslést készítette.

5. sz. táblázat

Az acélfelhasználó szektorok jelentősége (százalékban)

Bányászat és energiatermelés	5,7
Vasutak (sínek és épületek)	2,0
Építőipar	18,2
Gépgyártás	18,5
Közlekedési eszközök gyártása	18,6
Egyéb fémfeldolgozás	22,8
Egyéb feldolgozó ipar	11,6
Egyéb szektorok	2,6
	100,0

Forrás: Aspects of Competition between Steel and Other Materials, ECE, Geneva, 1966. table 41. alapján.

Az acéleremelés és -fogyasztás szerkezetét termékfajták szerint ugyan-

¹ Az adatok forrása: United Nations Industrial Development Organisation, 1967.

csak az adott ország ipari, gazdasági struktúrája határozza meg.

Az acéllemezek például nyilvánvalóan nagy szerepet játszanak az olyan országok fogyasztásában, amelyek autó- és hajóépítőiparral rendelkeznek és jelentős mennyiségben gyártanak tartós fogyasztási cikkeket.

A fejlett ipari országokban a vasúti sínek termelése és fogyasztása kisebb súllyal szerepel.

A szocialista és a fejlett tőkésországok fémfelhasználásának szerkezetére vonatkozó összehasonlító és részletes adatok hiányában a tendenciák jellemzésére a *Szovjetunió* és az *Egyesült Államok* 1964. évi fémfelhasználását hasonlítjuk össze.

A szovjet tervhivatal közgazdasági kutatóintézetének számításai szerint² a Szovjetunióban az iparban a termékegységre számított fémfelhasználás az adott évben 25 százalékkal volt magasabb, mint az Egyesült Államok iparában.

A hengerelt áruk (acél) felhasználásának szerkezetét a két országban 1964-ben főbb ágazatok szerint mutatja a 6. sz. táblázat.

6. sz. táblázat

A hengerelt áruk felhasználásának szerkezete (százalékban)

Felhasználó szektor	Szovjetunió	Egyesült Államok
Ipar	61,0	69,1
Ebből:		
Fémfeldolgozás ...	50,3	66,1
Építőipar	42,5	29,7
Vasutak	3,3	0,9
Mezőgazdaság	0,7	0,3
Egyéb szektorok	2,5	—

Forrás: Planovoje Hozjajsztvo, 1966. 6. sz.

A táblázatból látható, hogy a hengerelt acélárak felhasználásának szerkezete a Szovjetunióban és az Egyesült Államokban eltérő. A legnagyobb a különbségek a fémfeldolgozás, a vasutak és a mezőgazdaság esetében.

A fémfeldolgozó ipar súlyának je-

² Planovoje Hozjajsztvo, 1966. 6. sz.

lentős eltérése a hengerelt acélárak fogyasztásában főképp a termelés szerkezeti különbségével függ össze.

Az Egyesült Államokban a hengerelt acélárak legfőbb fogyasztója a fémfeldolgozó iparban az autó- (személy- és teherautó-) gyártás. Ennek az iparágak a hengereltáru-fogyasztása az Egyesült Államokban mintegy hatszorosa volt a Szovjetunió fogyasztásának. 1964-ben az Egyesült Államok mintegy 9 millió autót gyártott, míg a Szovjetunió 604 000 gépkocsit. Igaz, hogy a Szovjetunióban nagyobb az egy gépkocsira számított fémfelhasználás, 2,5-szerese az amerikaiak (személy-, teherautó és traktor együtt véve), de a mennyiségi különbségek eleve meghatározzák a szerkezeti eltéréseket. Az Egyesült Államokban az autógyártás a hengerelt áruk 27,8 százalékát használta fel, a Szovjetunióban csak 6,6 százalékot.

A fémfeldolgozás másik ága, amely a felhasznált hengerelt áruk tekintetében jelentősen eltér, a „csomagolóanyagok” gyártása. A Szovjetunióban erre a célra a hengerelt áruk 1,8 százalékát, az Egyesült Államokban 10,2 százalékát használták fel 1964-ben.

A háztartási-fogyasztási célokat szolgáló termékek előállításával kapcsolatos hengereltáru-felhasználás súlya a Szovjetunióban nagyobb, szerkezetét tekintve azonban más. A Szovjetunióban nagyobb a hagyományos háztartási felszerelések: fémtömegcikkék, lábosok stb. aránya, míg az Egyesült Államokban a tartós használati javak: háztartási gépek, mosógép, porszívó, hűtőszekrények stb. vannak túlsúlyban. Ezek aránya az Egyesült Államok hengereltáru-fogyasztásában 1964-ben körülbelül háromszor akkora volt, mint a Szovjetunióban. A vasutak nagyobb részesezése a Szovjetunióban a vasúti szállítás eltérő, nagyobb s mind ez ideig növekvő szerepével függ össze. Egyrészt több új vasútvonalat építenek még mindig a Szovjetunióban, mint az Egyesült Államokban, másrészt a sínek minősége a Szovjetunióban gyengébb, s ezért gyakrabban szorulnak cseréire.

A mezőgazdaság jelentősebb ará-

nya a hengerelt áruk fogyasztásában a gyártott traktorok nagyobb számával, nagyobb súlyával függ össze. A Szovjetunióban 1964-ben például a lánctalpas nehéztraktorok aránya a traktorgyártásban 43 százalék volt, míg az Egyesült Államokban csak 13 százalék.

Az egy lakosra számított *alumíniumfelhasználásban* még nagyobbak a fejlett és az elmaradott országok közötti különbségek, mint az acélfel-

használásban. Indiában például 1964-ben 12 dkg volt az egy lakosra számított alumíniumfelhasználás, Indonéziában 3 dkg, míg az Egyesült Államokban 14 kg. A felhasználó szektorokat illetően még a fejlett tőkésországok között is nagyok az eltérések. A 7. sz. táblázat India, Ausztria, Anglia és az Egyesült Államok alumíniumfelhasználásának szerkezetét hasonlítja össze 1963-ban.

7. sz. táblázat

Az alumíniumfelhasználás szerkezete néhány országban
(százalékban)

Felhasználó szektorok	Egyesült Államok	Anglia	Ausztria	India
Szállítóeszköz-gyártás	26,6	32,2	9,1	10,8
Mechanikai gépipar	6,5	6,8	3,2	n. a.
Elektromos gépipar	11,3	12,3	17,7	n. a.
Építőipar	25,4	8,4	9,7	3,6
Élelmiszer- és vegyipar	1,6	2,2	2,9	n. a.
Csomagolás	8,4	7,8	25,0	5,8
Háztartási és irodai cikkek ..	9,0	12,2	4,6	16,7
Fémipar (alapanyag)	4,3	6,3	8,4	n. a.
Egyéb	6,9	11,8	19,4	63,1
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0

Forrás: OECD, 1964.

A táblázat adatai az alumíniumfelhasználásra vonatkozóan is a termelési szerkezettel fennálló szoros korrelációt tükrözik. Ausztria például nem rendelkezik számottevő közlekedésszerkezet-gyártással. A villamos gépipar és a csomagolás a fő alumíniumfogyasztók. Az Egyesült Államokban és Angliában a járművek gyártása szerepel legnagyobb súllyal a felhasználásban Figyelemre méltó az építőipar jelentősége az Egyesült Államok alumíniumfogyasztásában.

Indiában a háztartási cikkek és a szállítóeszközök gyártása fogyaszt jelentős mennyiségben alumíniumot. De a legfőbb alumíniumfogyasztó szektor Indiában az „egyéb” kategória, amely a villamosáram-termelést és -szállítást is magában foglalja.

Gyorsan nő a világgazdaságban a *szintetikus anyagok* felhasználása is.

Arányuk az összes anyagfelhasználásban az ötvenes évek elején 10 százalék alatt volt az ipari országokban, 1965-ben megközelítette az összes felhasznált anyagok egyötödét.

A felhasznált anyagok között igen nagy az *energiahordozók* részesedése is. Fogyasztásuk növekedésének alapja a világ növekvő energiaéhsége, amelynek több oka van:

1. az iparosítás, mindenekelőtt a nehézipar és olyan energiaigényes ágak fejlődése, mint például a vegyipar;

2. az emberi és állati vonóerő gyors kiszorulása a mezőgazdaságból, a közlekedés és a szállítás területéről, a világgazdaság jelentős körzeteiben;

3. a világ lakosságának gyors növekedése, szükségleteinek, fogyasztásának átalakulása, „energiaigényesebbé” válása;

4. a fegyverkezési hajsza és a modern hadseregek hatalmas energiaigénye.

Az energiaigény országokénti összetétele és ennek változása attól is függ, hogy a fát és a hasonló jellegű fűtőanyagokat milyen mértékben szorítják ki az ásványi fűtőanyagok, hogy mekkora a rendelkezésre álló vízi energia, s hogy milyen mértékben javul azoknak a berendezéseknek a hatékonysága, amelyek segítségével az energiát átalakítják, felhasználják.

Általában a fejlettségi szint változásának megfelelően megfigyelhető, hogy

a) a gazdasági fejlődés alacsonyabb fokán az ásványi fűtőanyagok használata terjed, s ezek kiszorítják a fafűtést, a vízikereket, az állati vonóerőt, a szélenergiát.

b) A közlekedés és az ipar, különösen a nehézipar fejlődése a gazdasági fejlettség magasabb fokán ugrásszerűen növeli az energiaszükségletet. Később az energiaigény a termelés növekedésével többé-kevésbé arányosan fejlődik.

c) A magas fejenkénti jövedelemmel rendelkező országokban a szolgáltatások növekedése, a komplexebb termelési módszerek és új ágazatok elterjedése, a gyáripari megmunkálás fokának növekedése, a háztartások energiaigénye teremt új szükségletet, s az energiatermelés ezért is fejlődik gyorsabban az összes termelésnél.

A felhasznált ásványi fűtőanyagok mennyisége a világgazdaságban termésmérszertüleg nagyon eltér. Szénegyenértékben számítva a tőkés világgazdaság egy lakosra számított évi energiafogyasztása az 1950-es 1291 kg-ról 1965-re 1600 kg-ra nőtt. A fejlődő országok lakóinak egy főre számított fogyasztása 130-ról 250 kg-ra, a fejlett tőkésországoké 3397-ről 4300 kg-ra emelkedett. A szocialista országokban — beleértve az ázsiai országokat és Kubát is — 607-ről 1500 kg-ra emelkedett az egy lakosra számított fogyasztás.³ A fejlődés fő jellemzője a hatékonyabb energiahordozók előtérbe kerülése és a hagyományos,

kevésbé gazdaságosak háttérbe szorulása. Csökken a szén, nő az olaj és a földgáz aránya a fogyasztásban. A tőkés világgazdaság ásványi fűtőanyag-fogyasztásában 1950-ben a szén aránya 55, az olajé 26, a földgázé 19 százalék volt. 1965-re a szén aránya 36 százalékra csökkent, az olajé 42 százalékra, a földgázé 22 százalékra nőtt.

A legfejlettebb tőkésországokban, például az Egyesült Államokban ez a folyamat még gyorsabb volt. A szén aránya 40-ről 30 százalékra esett vissza, az olajé 33-ről 40 százalékra nőtt, a földgázfelhasználás 27-ről 30 százalékra emelkedett.

Figyelemre méltóak a fejlődő országok energiafogyasztásában végbement szerkezeti változások is. 1950-ben a szén aránya az ásványi fűtőanyagok között már alacsonyabb volt, mint az olajé (37, illetve 51 százalék). A földgázfelhasználás már 12 százalék volt.

A szocialista országokban a szén súlya az 1951. évi 86-ról 1962-re 78,8 százalékra csökkent, az olaj és a földgáz aránya 13,7-ről 20,6 százalékra nőtt, és a vízi energiáé 0,3-ről 0,6 százalékra emelkedett. Románia és a Szovjetunió kivételével, ahol a 60-as évek első felében az olaj és a földgáz részesedése már elérte az 50 százalékot, a többi szocialista országban még döntő túlsúlyban volt a szén (Lengyelországban, Csehszlovákiában és az NDK-ban 90 százalék körül). Ezek az országok is nagy erőfeszítéseket tettek azonban azért, hogy az import növelésével javítsák energiamérlegük hatékonyságát.

Az egész világgazdaságra nézve az anyagfelhasználás elemzéséből néhány általános tendencia állapítható meg: 1. a fajlagos anyagfelhasználás csökkenése, 2. a műanyagok szerepének növekedése, 3. a felhasznált anyagok minőségi tulajdonságainak javulása.

Ezeket a szerkezeti változásokat és az anyagfelhasználási koeficiensek javulását megsínylették a világ nyersanyagtermelő országai. Az egységnyi exportmennyiség értékének csökkenését, kiviteli lehetőségeik rosszabb-

³ ENSZ Statisztikai Hivatala. 1966.

dását sem az új nyersanyagfogyasztók megjelenése, sem pedig az új nyersanyagok iránti kereslet növekedése nem tudta ellensúlyozni, legfeljebb csak némileg enyhítette.

E tendenciák megvilágítják, hogy az anyagfelhasználásban végbemenő szerkezeti és egyéb változások nemcsak „nemzeti” keretek között hatnak. Fontosak e változások nemzetközi összefüggései, kölcsönhatásai is. A legfőbb csatorna, amelyen át az egyik ország gazdasági fejlődése a másikat befolyásolja, a külkereskedelem, a javak és a szolgáltatások nemzetközi forgalma. A tényleges vagy a várható változások az egyes országok gazdasági fejlődésében közvetlen hatással vannak azokra az országokra, amelyek velük gazdasági kapcsolatban állnak. A változások mértéke a kereslet rugalmasságának függvénye az adott ország termékei iránt egy másik országban. Minél rugalmasabb a kereslet, annál nagyobb mértékben befolyásolják a termelési ingadozások vagy szerkezeti változások az egyik országban a másikkal folytatott külkereskedelmet.

Abból kiindulva, hogy a világkereskedelem struktúrája 1958-ban a világtermelés és -fogyasztás akkori szerkezetével kialakult összefüggéseket tükröz, az 1958. évi szerkezetet kivetítettem a világkereskedelem 1965. évi volumenére. Ezt vetettem össze az 1965-re vonatkozó tévyszámokkal, változatlan árakon számítva. A változások — a végbement szerkezeti eltolódások következtében — viszonylag számottevőek. Az 1965-ös világtermeléshez felhasznált külföldi eredetű anyagok közül 14 százalékkal kevesebb mezőgazdasági nyersanyag, 15 százalékkal kevesebb ásványi eredetű nyersanyag (érccek és fém félkészárúk), 16 százalékkal kevesebb fűtőanyag és 22 százalékkal több vegyianyag kellett a termeléshez a világgazdaságban az 1965. évi szerke-

zeti összefüggések mellett, mint ha a világtermelést az 1958-as szerkezeti összefüggések rendszerében állították volna elő. A fűtőanyagok egy része — a lakosság fogyasztásában — végtermékként kerül felhasználásra. Ennek mennyiségét azonban a világkereskedelemben lehetetlen külön kimutatni. A fogyasztási statisztikák sem adnak lehetőséget e tétel különválasztására.

Az anyagok nemzetközi forgalma egyébként a világkereskedelemben igen nagy szerepet játszik, annak ellenére, hogy viszonylagos súlyuk évről évre csökken. 1965-ben a világkivitel 40,2 százalékát élelmiszerek és nyersanyagok tették ki, szemben az ötvenes évek elejére jellemző 54 százalékos aránnyal. A nem élelmiszer jellegű anyagok részesedése a világkivitelben 1965-ben 21 százalék volt, az ötvenes évek elején 26—28 százalék körül mozgott. A fejlett tőkésországokban az ipari célokat szolgáló nyersanyagok 29 százalékát importálták 1965-ben. Ezek csaknem kétharmada fejlett ipari tőkésországból származott.

1950-hez képest egyrészt csökkent a felhasznált nyersanyagokban az import aránya, másrészt nőtt a fejlett tőkésországból származó nyersanyagimport.

Jelentős az importált anyagok és fűtőanyagok szerepe az európai szocialista országok anyagfelhasználásában is. Az importanyagok az NDK-ban és Csehszlovákiában 40, Lengyelországban 11, Romániában 10, Magyarországon 27, Bulgáriában 15 és a Szovjetunióban 5 százalékát fedezték az összes anyagfelhasználásnak 1964-ben.⁴ Ezeknek az anyagoknak 1955-ben 41, 1964-ben 56 százalékát a Szovjetunió szállította.

Simai Mihály

⁴ Mirovaja Ekonomika i Mezsudunarodnije Otnosenija, 1966. 5. sz. 18. l.

Tudományos konferencia Varsóban a szocialista országok gazdasági integrációjáról

A nemzetközi gazdasági integráció elméletét és gyakorlatát az egész világ közgazdaságtudománya most feltárás alatt levő területként tartja számon. Világszerte viták folynak arról, hogy tulajdonképpen mi is az integrációhoz vezető folyamatnak a lényege és melyek a legfontosabb jellemzői. Az integráció fogalma sincs még megnyugtatóan tisztázva, és nincs egyértelmű állásfoglalás abban sem, hogy mely gazdasági és politikai eszközökkel lehet a folyamatot gyorsítani. Az integráció mint tudatosított, direkt törekvés a mi szocialista világunkban még kevésbé régi keletű, mint a fejlett tőkésvilágban. A téma elméleti és gyakorlati szakembereinek tehát nemcsak azokkal a nehézségekkel kell megbirkózniuk, amelyeket a gazdasági integráció általában tömegével felvet, hanem ezeken felül *tisztázniuk kell a gazdasági integráció szocialista jellegének kritériumait és az integrálódás szocialista útjait is.*

Éppen ezért jelentős vállalkozás volt a *Lengyel Közgazdasági Társaság 1969. január 9—11 között Varsóban megrendezett szimpóziuma*, amelyre meghívták a KGST-országok tudományos delegációit is. Így részt vettek a Lengyel Közgazdasági Társaság szimpóziumán bolgár, csehszlovák, magyar, német és szovjet közgazdászok is.

A szimpóziium alapjául nyolc, egymással szorosan összefüggő előadás megvitatása szolgált:

Józef Pajestka: A valutaárfolyamok és az országok közötti gazdasági együttműködés;

Zigmunt Knyziak: A belföldi árak és a nemzetközi áruforgalom árai;

Stanislaw Raczkowski: A nemzetközi szocialista valuta működésének elvei;

Bogdan Glinkowski: A szocialista együttműködési mechanizmus változásának hatása a belső gazdaság rendszerére;

Józef Soldaczuk: Nemzetközi kereskedelmi szerződések működésének elvei;

Boguslaw Reutt: Közös vállalatok, és az együttműködés egyéb szervezeti formáinak kérdése;

Stanislaw Polaczek: A forgalom liberalizálásának formái;

Zdislaw Rurarz: Protekcionista szabályozó eszközök alkalmazása a liberalizált forgalom szférájában.

E referátumok az áru- és pénzviszonyok teljesebb és helyesebb kihasználására irányuló egységes koncepció részeit képezik. Nem ölelték fel tehát a tervkoordinálás specifikus kérdését, mivel ezek tematikája már sokszor és sokoldalúan lett vitatva. A referátumok bizonyos alapvető kritériumokból kiindulva sorra vették a gazdasági együttműködés fejlesztésének, a szocialista integráció létrehozásának főbb területeit. Az alábbiakban — e lengyel koncepció jelentőségének tudatában — a legfontosabb problémákban elfoglalt álláspontokról kívánunk tájékoztató képet adni. Mivel az előadások fentebb felsorolt címei eleve jelzik, hogy mely kérdéskörrel kiknek a referátumai foglalkoztak, az ilyen hivatkozásokat mellőzhetőnek tartottuk.

A koncepció néhány olyan *alapvető megállapításra* támaszkodik, amelyben a szocialista országok egyetértése nyilvánvaló. Ezt az egyetértést meg erősítették a különböző országok vitában felszólaló közgazdászai is.

A szimpózium összes lengyel és külföldi résztvevői egyetelműen kifejezték azt a meggyőződésüket, hogy *a szocialista országok gazdasági együttműködését gyorsított ütemben intenzifikálni kell*. Erre az összes objektív feltételek megértek. A termelőerők fejlődésének követelményei, a szocialista országok gazdasági, népjóléti és védelmi szempontjai egyaránt megkövetelik az együttműködés fejlesztésének gyorsítását. *Az integráció felé való fejlődést azokra az eredményekre kell alapoznunk, amelyeket eddig szocialista építésünk során, nem utolsó sorban a KGST keretén belül megvalósított nemzetközi gazdasági együttműködés segítségével értünk el*. A szimpózium résztvevőinek egybehangzó véleménye az volt, hogy a KGST-együttműködés a fejlődés egy bizonyos korszakában kielégítette a vele szemben támasztott követelményeket. Mivel azonban a résztvevő országok fejlődésüknek új korszakába lépnek, az együttműködést is igazítani kell a megváltozott követelményekhez.

Egybehangzó volt a szimpózium résztvevőinek az a véleménye is, hogy a szocialista integráció folyamán *fel kell használnunk mindazokat az előnyöket, amelyeket gazdaságunk és társadalmunk szocialista berendezkedése nyújt*. A szocialista integráció nem ösztönös folyamat: eleve magas fokú tudatosságnak kell áthatnia, s ennek egyaránt érvényesülnie kell a gazdaságfejlesztési irányvonalak állami, vagy más szinten történő összehangolásában és a piaci mechanizmusok alkalmazásában is.

A varsói szimpóziumon kifejtett lengyel koncepció legfontosabb mondanivalója mindezek alapján nem az integráció szükségességére, céljára, általános elvi kérdéseire vonatkozott; ezekben egyetértést feltételezett. A referátumok főképp azokról a gazdasági eszközökről és intézkedésekről szóltak, amelyek ezt az integrációt a gyakorlatban közelebb vihetik a kibontakozáshoz.

Az egymás közti kereskedelem liberalizálásának kérdése a referátumokban

A lengyel referátumok elkerülhetetlennek tekintik *a szocialista országok közötti külkereskedelem mechanizmusának korszerűsítését*. A változások szükségességét a következőkben látják:

A KGST-országok között az elmúlt 20 év folyamán kibontakozott együttműködés olyan körülmények között formálódott, amikor az egyes népgazdaságok *termelési struktúrájuk* gyökeres átalakításán fáradoztak, mégpedig feszített ütemben. Alapvető szerkezeti változásokat, amelyeket a történelem folyamán hamarabb felfejlődött országok egy évszázad alatt hoztak létre, gyakorlatilag egy-két évtized alatt valósítottak meg. Ez a fejlődési típus feltételezi az összes növekedési erőforrások maximális bevetését, s azok erőteljes koncentrálását, bizonyos kiemelt célokra. Mindez a termelési tényezőkkel, valamint a termékekkel való igen szigorú gazdálkodást, a piacon pedig a hiánygazdaságra jellemző intézkedéseket vont maga után. Ez a fejlődési modell rányomta bélyegét a nemzetközi gazdasági együttműködés szervezetére és mechanizmusára is. Olyan körülmények között, amikor az együttműködő országokon belül az anyagokkal, beruházási cikkekkel, sőt a fogyasztási cikkekkel is szigorúan központosított gazdálkodás folyt és a termelési tervekben előirányzott termelési mennyiségek úgyszólván az utolsó grammig eleve szét voltak osztva a felhasználók között, természetesen a külkereskedelem is csak igen szoros kötöttségek közepette bonyolódhatott le. Ezekre a szoros kötöttségekre a következők a jellemzők:

a) *Az exportárualap nagyságát szigorúan meghatározták* nemcsak egészében, hanem *áruajták szerint is*. Ezzel eleve lehetetlenné vált a liberalizált kereskedelem, hiszen így a vevő országok nem keresletük szerint szerezhetik be az árukat, hanem csak azok az áruk állnak rendelkezésükre, amelyeket az eladó ország a maga termeléséből mint exportárualapot ki tud szorítani.

b) *Centralizált gazdálkodás folyt az importált árucikkkel ugyanúgy, mint a hazai termelésű árukkal*. Ez eleve zárta az illető ország vállalatainak választási lehetőségét arról, hogy egy bizonyos árut maguk termeljének-e meg, belföldi piacon szerezzék-e be, vagy pedig import útján jussanak hozzá.

c) Mindennek következményeképpen *az összes külkereskedelmi döntést népgazdasági szintre helyezték*. Ez pedig magával hozta a belső árrendszer hermetikus elzárását a nemzetközi kereskedelemben érvényesülő áraktól; az országok közötti hitelügyletek összpontosítását a népgazdasági irányító központ kezében; s általában a piaci mechanizmusok korlátozását a nemzetközi gazdasági együttműködés területén.

Az új népgazdasági struktúrák kiépülése a szocialista országokban megváltozott helyzet elé állítja a szocialista népgazdaságokat. Egyrészt hatalmas méretekben megnőtt az előállított iparcikkek tömege: abban az értelemben vett hiánygazdálkodásról, mint 15 vagy 20 évvel ezelőtt, ma már nem beszélhetünk sem az egyes szocialista országokon belül, sem pedig a szocialista nemzetközi piacon. De beszélhetünk egyrészt az előállított termékek *összetételének* hiányosságairól, vagyis a termelés és a piac strukturális egyensúlytalanságáról, amely egyes termékek vagy termékcsoportok tekintetében eladási nehézségeket jelent, más területeken pedig megmaradnak a kielégítetlen keresletek; másrészt beszélhetünk a termékek nem kielégítő *minőségéről*, technikai színvonaláról, s a termelés hatékonyságának viszonylag alacsony voltáról. Az egyes szocialista országok belső gazdaságpolitikájuk továbbfejlesztésével keresik a legcélszerűbb eszközöket az országokon belül is mutatózó hasonló tendenciák megváltoztatására. A nemzetközi gazdasági együttműködés továbbfejlesztésének is szolgálnia kell a minőség javítását, a megváltozott keresleti struktúrának megfelelő új áruösszetétel kialakítását, a magas fokú technikai színvonal és a gazdaságos gyártás bevezetését.

Ilyen alapvető megfontolások alapján jutnak el a vitaindító előadások ahhoz a megállapításhoz, hogy *a szocialista országok tervszerű együttműködését a gazdasági ösztönzőknek olyan komplexumával kell ötvözni, amelyek kedvező atmoszférát teremtenek a termelés modernizálására, intenzifikálására, a világgpiaci versenyképesség növelésére*.

Sajátos módon tehát, miközben a Közös Piacca foglalkozó közgazdasági irodalom legnagyobb problémája az együttműködés piaci mechanizmusának tudatosabbá, tervszerűbbé tétele, az egyes kormányok és nagyvállalatok gazdasági struktúrájának előzetes összehangolása, addig a szocialista integrációs irodalomban a középponti helyet a *piaci mechanizmusoknak* a nemzetközi együttműködésben való alkalmazása foglalja el, hogy hatékonyabbá, rugalmasabbá és az új követelményekre érzékenyebben reagálóvá váljon a jelenlegi tervszerű együttműködés.

A külkereskedelmi együttműködés rugalmasabbá tételének alapvető feltétele a *merev, kétoldalú mennyiségi korlátozások fokozatos felszámolása*, amit a lengyel referátumok a forgalom liberalizálásának neveznek.

A vitaindító előadások az első lépéseket *a fogyasztási cikkek kereskedelmében* javasolják. Ez az a kör ugyanis, ahol ma már viszonylag a legkevésbé kell számolni az áruhiánnyal, ahol a fogyasztói igényekhez való alkalmazkodás, az áruválaszték bővítése, a rugalmas idomulás a kereslet-kínálat viszonyaihoz mind a szállítási szerződésekben, mind pedig az árakban a leginkább megvalósítható.

A nemzetközi áruforgalomnak e javaslat szerint a jelen viszonyok között célszerű lenne három körét megkülönböztetni:

— Az első azon áruk köre volna, amelyek forgalma továbbra is mennyiségileg meghatározott kétoldalú kontingentálás alá esik; ide tartoznának a legfontosabb ipari alapanyagok, energiahordozók, élelmiszerek és nagyberendezések.

— A második körbe azok az áruk tartoznak, amelyekre vonatkozóan a kontingentálás továbbra is megmaradna, de nem mennyiségi (használati értékben megállapított) formában, hanem bizonyos értékhatárok megjelölésével (ide tartoznak a gépek, vegyicikkek stb., stb.).

— Végül a harmadik: azon áruk köre, amelyeknek a szocialista országok közötti kereskedelme *minden mennyiségi korlátozás nélkül* bonyolódna le. Ezek a fentiek értelmében a fogyasztási cikkek lennének.

Természetesen még ebben a tekintetben is célszerűnek ítélik bizonyos fokozatosság betartását, tehát az elképzelés szerint a kezdeti időszakban a fogyasztási cikkek kölcsönös kereskedelmének csak bizonyos hányadát oldanák fel a mennyiségi kötöttségek alól, a fennmaradó hányadot pedig az érték-kontingensek keretén belül kellene szabályozni.

A kontingensek nélküli kereskedelem a *választás szabadságát* feltételezi: a megfelelő ország kereskedelmi szervei döntsének arról, hogy a belföldi piaci igényeket belföldi termelésből vagy importból fedezik-e, illetve hogy a termelt termékeket belső piacon értékesítik-e vagy pedig exportálják. Ennek következtében a belső árrendszer és a külkereskedelmi árak között olyan összefüggést célszerű megvalósítani, amely *alkalmas a fenti értékítéletek elősegítésére*, vagyis híven közvetíti a különböző országok társadalmi ráfordításainak különbségeit.

A vitaindító előadásorozat ezt a jelzőrendszert két fő eszközzel látja megközelíthetőnek: Az egyik a különböző országok belső árképzési módszereinek közelítése, a másik a reális valutakulcsok létrehozása.

A szocialista országoknak e szerint az álláspont szerint *egységesíteniük kell árképzésük módszereit és az árak struktúráját*. Jelenleg az árak felépítése a különböző szocialista országokban egymástól igen sok tekintetben eltérő. Különbözőképpen veszik számításba az állóeszközök amortizációját, az eszközleltési járulékot, a munkabérek szociális terheit, más és más a nyereség kalkulációs elve és szerepe az árban, különböző adóelemek vannak az árakba beépítve. A vállalati szintű munkaráfordítás és a termelési vertikum különböző szintjein létrehozott többlettermék a termelés egyes fázisaiban különbözőképpen realizálódik, s ennek következtében nincs megfelelő biztosíték arra, hogy az árak bármely fázisban való nemzetközi összehasonlítása kifejezze a társadalmi munkaráfordítás országok közötti különbségeit. A legelső feladat tehát a lengyel koncepció szerint az volna, hogy az árak egyes alkotóelemeinek képzése a különböző országokban fokozatosan egységesedjék. Ezt a célt fokozatosan lehet elérni, s első lépésként a vitaindító anyagok az alapanyagok árképzési elveinek nemzetközi koordinációját javasolják.

A gondolatmenet következő lépcsője az ilyen módon egységesített árstruktúrák helyes „lefordítása” a másik ország áraitra. Ezt *reális valutaátváltási-kulcsok* létrehozásával javasolják. A valutaátváltási-kulcs egyben persze aktív tényezője is az árumechanizmusnak: azt, hogy egy ország termékei általában olcsók-e egy másik országban, vagy drágák, erősen befolyásolja, hogy milyen valutaátváltási-kulcsot alkalmaznak.

A vitaindító előadásokban *kétfajta paritás* alkalmazásának lehetősége merült fel mint alternatív javaslat. Az egyik a fogyasztási cikkek árszínvonalá alapján volna kimunkálható, a másik a termelői és a fogyasztói árszint között szabná meg az átváltási kulcsot a külkereskedelmi forgalom struktúrájának megfelelő súlyozással. Mármost az, hogy az egyik vagy a másik kulcs

hogyan értékeli fel vagy le egymással szemben a különböző nemzeti valutákat, az illető országok belső árstruktúrájától függ, különösen a termelőeszközök és fogyasztási cikkek árszínvonalában meglévő különbségektől, valamint a termelőeszközökre számított amortizációs kulcsok és eszközlekötési járulékok színvonalkülönbségeitől. Éppen ezért javasolják, hogy a *valuta-átváltási-kulcsok megállapításával lehetőleg egyidejűleg kerüljön sor az árstruktúrák koordinálására is*, mivel ez utóbbi megtörténteig a valutáknak a kereskedelmi forgalomra káros hatású fel- és leértékeléseit az érintett országok csak igen bonyolult szubvenció és lefölözési rendszerrel tudnák ellensúlyozni.

A vitaindító előadások meglehetősen élesen bírálták a *szocialista országok közötti kereskedelemben érvényesülő árakat*. A jelenlegi árakat nem tekintik regionális világgiazi áraknak, mivel nem járulnak hozzá a KGST-országok előtt álló megoldatlan együttműködési problémák rendezéséhez, így a nyersanyagbázis fejlesztéséhez, valamint a kooperációs és specializációs együttműködés kiszélesítéséhez. Értékelésük szerint ezeknek az áraknak jelenleg bizonyos dezintegrációs hatásuk is van, tehát inkább segítik azt, hogy a szocialista országok alkalmazkodjanak a tőkés világgiazi követelményeihez, mint azt, hogy az együttműködési körön belül oldják meg az egyébként e körön belül *megoldható* problémákat.

Bírálták, hogy bizonyos fetiszizmus mutatkozik a világgiazi árak bázisként való kezelésében, holott az alapul vehető világgiazi árak a legtöbb esetben nem tükrözik a legfontosabb csereviszonyokat még a fejlett tőkésországok viszonylatában sem. Például ma már a nyersanyagok zöme nem az árutőzsdéken cserél gazdát, tehát a tőzsdei jegyzések a nyersanyagok, standardizált cikkek világgiazi csereviszonyait sem tükrözik már maradéktalanul. A feldolgozott iparcikkek zömének pedig nincs is tőzsdei ára. Mindez persze nem jelenti azt, hogy a szocialista országok kereskedelmében alkalmazott árak teljesen függetlenedjenek a világgiazi árváltozások tendenciájától: ezek egyfelől orientációt nyújtanak a szocialista országoknak a világgiazi piacra vonatkozó folyamatokról, másfelől, minthogy a szocialista országok szoros kereskedelmi kapcsolatban vannak nem szocialista országokkal is, számukra reális alternatíva a KGST-körön kívülre való eladás, illetve az onnan származó importlehetőség is.

A szocialista külkereskedelmi árak reformjának első lépéseként a referátumokban ösztönző árak bevezetését javasolják a KGST-szinten hiánycikkeknek számító legfontosabb nyersanyagokra. Ez, az elhangzott vélemények szerint, nem terelné át a szocialista országok nyersanyagvásárlásait nyugati piacokra: számításba kell ugyanis venni azt, hogy a viszonylag drágább szocialista nyersanyagárból származó hátrányt az importáló országok olyan áruk exportjával tudnák kiküszöbölni, amelyek belföldön gazdaságosabban állíthatók elő, mint a nyugati származású nyersanyagexport ellentételei.

A konvertibilitáshoz vezető út koncepciója

A szimpózium másik figyelemre méltó témája a szocialista nemzetközi pénzügyi rendszer kifejlesztésének kérdése volt. A vitaindító előadások és a vita maga is egyértelműen állást foglalt amellett, hogy a szocialista közösségnek *rendelkeznie kell nemzetközi pénzzel*, amely kifejezi az egyes nemzeti valuták vásárlóerejét, amelyet elfogadnak minden egyes szocialista ország nemzetközi fizetéseinél, s amely fokozatosan képes betölteni a világpénz funkcióit, kezdetben a szocialista közösség határain belül, később azonban a harmadik országok viszonylatában is.

A KGST-országok nemzeti valutái egyelőre ezt a szerepet nem képesek betölteni. Nem szolgálhatnak a kereskedelmi és a fizetési ügyletekben az

értékek mércéjeként, mivel a jelenlegi árfolyam segítségével egymásra átszámítva nem biztosítanak kielégítő feltételeket a gazdasági kalkulációkhoz. Ezenkívül — mivel a belföldi piac el van szakítva a nemzetközi piactól — az országok határain túl az egyes nemzeti pénzek nem szerepelhetnek sem forgalmi, sem pedig fizetési eszközként. Az eddig elmondottak anyagi háttere az, hogy a KGST-régió területén gazdasági egyensúlyhiánnyal kell egyelőre még számolni, tehát hiába teremténék meg rendeleti úton egyik, másik vagy esetleg az összes KGST-ország nemzeti valutájának szabad átválthatóságát, valójában ezekért a pénzekért nem lehetne bármely időpontban, bármely országban, bármely árut megvásárolni.

A Nemzetközi Gazdasági Együttműködés Bankja (NGEB) létrehozásával egyidejűleg a KGST-országok bevezették a transzferábilis rubelben való elszámolásokat. Így formailag megszületett a szocialista együttműködés nemzetközi valutája. A transzferábilis rubel csak nevében és aranyparitásában egyezik a szovjet nemzeti valutával, valójában teljesen más alapokon nyugszik és más funkciókkal bír, mint a szovjet rubel. Minthogy állandó értéke van (hivatalos aranyparitása valamivel kevesebb, mint egy gramm arany), ennyiben megfelel a nemzetközi pénz kritériumának. Az általános forgalmi és fizetési eszköz szerepét azonban ez a pénz sem tölti be. Transzferábilis rubelért csak olyan árukat lehet vásárolni, amelyek szerepelnek a kétoldalú áruegyezményekben, és ezeket az ügyleteket kétoldalúan évenként általában egyensúlyba is hozzák. Következésképpen transzferábilis rubelben nincs értelme jelenleg jelentős valutataralékok létrehozásának sem, vagyis a szó szoros értelmében vett hitelpénz funkciója sem bontakozhat ki. Az NGEB ugyan funkcionáltat egy formálisan sokoldalú hitelrendszert, ez azonban ténylegesen a kétoldalú elszámolások folyamatos kiegyenlítését szolgálja, mégpedig automatikus hitelezésekkel, tehát nincs olyan közgazdasági funkciója, mint a hitelnek általában. Vagyis a transzferábilis rubel ma nemzetközi elszámoló eszköz, de nem nemzetközi pénz a szó valódi értelmében.

A lengyel közgazdászok véleménye szerint egyelőre a transzferábilis rubel valódi pénzzé való fejlesztése nem is látszik lehetségesnek. A kibontakozás útját a következőképpen képzelik el: Az első lépés a belföldi árrendszerek reformja, amelyről fentebb már említést tettünk. Erre a reformra alapulna egy reális valutaátváltási-árfolyam kialakítása. Később, hosszabb idő elteltével lépéseket lehet tenni az egyes nemzeti valuták szabad átválthatósága felé, egyelőre a KGST-körön belül, majd pedig a harmadik országok valutái irányában is. Elhangzott olyan vélemény is, hogy a KGST-országok nemzeti valutái közül a konvertibilitást először a szovjet rubel érheti el, mivel a Szovjetunió rendelkezik a legtekintélyesebb olyan exportárualappal, amely a világ bármely pontján eladható.

A lengyel vélemények szerint nem a mai transzferábilis rubel konvertibilissá tételére kell törekedni. Azt javasolják, hogy a sokoldalú klíringrendszer rugalmasságának fokozása mellett, az áruforgalom liberalizált szektorában egy új nemzetközi pénz funkcionáltatását kezdjük meg.

Ami a sokoldalú klíringkör rugalmasabbá tételét illeti, annak útját a lengyel közgazdászok elsősorban a merev kontingensrendszer feloldásában, a rugalmasabb tervegyeztetésekben látják. Ez — hangsúlyozzák — feltételezi a hiánycikkek megszüntetését, vagy más szóval az árubőség megteremtését. Ahogy megszűnik a különböző cikkek hiánya, úgy haladhat előre a forgalom liberalizálása, s úgy válhat szélesebbé az országok, esetleg iparágak, egyesületek, vállalatok közötti hitelkapcsolatok köre. Itt persze számolni kell azzal, hogy „strukturális adósok” jönnek létre, vagyis olyan országok, amelyek keresletük és kínálatuk összetételénél fogva, rendszeres mérleghiánnyal zárják nemzetközi fizetéseiket. A „strukturális adósokkal” szemben álló „strukturális hitelezők” hátrányos helyzetének megszüntetése végett célszerű olyan egyez-

ményt kötni, hogy a huzamosabb ideig fennálló, és az adós ország áruival, vagy a sokoldalú elszámolás keretében ki nem egyenlíthető szaldók egy részét szabadon átváltható valutában kelljen megfizetni.

A liberalizált forgalomban, ahol biztosítható a termelés idomulása a kereslet mennyiségéhez és összetételéhez, a lengyel közgazdászok javaslata szerint új nemzetközi valutát kell forgalmi és fizetési eszköz gyanánt bevezetni. Véleményük szerint az új nemzetközi pénz bevezetése ösztönözné a liberalizált forgalom körének szélesítését és élénkítené a liberalizált forgalmat. Ez a pénz már teljes értékű nemzetközi pénzként szerepelne a KGST-országok közötti liberalizált forgalomban, vagyis biztosítva volna az az alapvető tulajdonsága, hogy bármikor, bárhol, a liberalizált szférában forgalomba kerülő bármely árut meg lehet segítségével vásárolni. Célszerű lenne, ha ezt a pénzt az NGEB bocsátaná ki, mégpedig úgy, hogy ebben a pénzegységben az egyes országoknak hiteleket nyitna és turistacsekkeket bocsátana ki. A kibocsátás tehát hitelviszonyt csak az adott országok és az NGEB között hozna létre. Vásárlóerejének állandóságát mindenekelőtt azzal lehetne biztosítani, ha a KGST-országok, egy közösen elfogadott árulista alapján bizonyos *garanciális árualapokat* képeznének, mégpedig általában a nagy keresletnek örvendő termékekből. Egymás közötti mérlegegyenlegeiket ezekkel az árukkal egyenlítetik ki. Ha az adósországnak, kötelezettségvállalása ellenére, ez az árualap nem állna rendelkezésére, akkor adósságát konvertibilis valutával kellene kiegyenlítenie. A lengyel közgazdászok elképzelése szerint, amint az árubőség kiterjed a ma még hiánycikkeknek számító modern termelőeszközökre, energiahordozókra, alapanyagokra, az új nemzetközi valuta hatókörét (a liberalizált cikkek szférájával egyidejűleg) bővíteni lehet a transzferábilis rubelben lebonyolított fizetések rovására. Később majd érdemessé válik a tagországok számára, hogy az NGEB-ben megfelelő valutatartalékokat képezzenek ezen új nemzetközi valutában. Ekkor érkezik el az ideje az új nemzetközi valuta konvertálhatóságának.

A vita*

A *szimpózium vitái* tulajdonképpen három kérdés körül koncentráálódtak. Egyfelől élénk vita bontakozott ki a *tervszerű kapcsolatok és az árumechanizmusok által közvetített piaci kapcsolatok szerepének, súlyának értékelése* körül. Többben hangsúlyozták, hogy a piaci kapcsolatok nem vezethetnek ösztönösségre a nemzetközi együttműködésben, mert az a rendelkezésünkre álló anyagi és szellemi erők szétforgácsolódásához vezet, s ezáltal időt veszítünk a technikai forradalom kibontakoztatásában. Sokan fejtették ki, hogy a tervszerű kapcsolatokban rejlő hatalmas potenciális lehetőségek kihasználása *nem lehet teljes* a piaci kapcsolatok megerősítése, az árumechanizmusok széles körű alkalmazása nélkül, mivel a rendkívül sokrétű és bonyolult gazdasági kapcsolatok minden részletének direktív jellegű szabályozása nehézkessé, rugalmatlanná teszi együttműködésünket, s ezáltal ugyancsak időt veszítünk a technikai forradalom kibontakoztatásában. Ebben a vitában vált elfogadottá az az állásfoglalás, hogy a szocialista gazdasági integrációban helytelen a kérdést úgy felvetni, hogy a szocialista integrációt *vagy* a tervkoordinációra, *vagy* a piaci kapcsolatokra kell alapozni.

Vita bontakozott ki továbbá a *referátumoknak az árreformmal kapcsolatos megállapításai* körül. Meggyőző érvekkel támasztották alá azt, hogy a költségek, a társadalmi munkaráfordítások színvonalának, a gazdaságosságának, a kooperációs és specializációs lehetőségek kalkulációjának nem feltétlen

* A szimpóziumra benyújtott referátumok alapján az integráció felé vezető út lengyel koncepciójának hasonlóságát és eltérését a Magyarországon kialakult állásponttól tömören összefoglalja Csikós-Nagy Béla: A KGST-országok közötti együttműködés továbbfejlesztésének kérdései című cikkében a Közgazdasági Szemle előző számában.

és egyedüli módja az árstruktúra egységesítése az együttműködő országok között. Pontosabban: nem javasolták koordinált árreformoknak a reális valutaárfolyamok megalkotása elé való helyezését. Ehelyett azt javasolták, hogy a meglévő árrendszerek alapján teremtsük meg a reális valutaárfolyamokat, amelyek azután az ármechanizmus többi bevezetendő elemével együtt önmaguktól is a különböző árrendszerek egységesítése irányában fognak hatni.

Vita folyt továbbá *a nemzetközi pénz létesítésével* kapcsolatos lengyel elképzelések körül. Kifogásolták, hogy a nemzetközi áruforgalmat ez a koncepció nemcsak a megkötöttség foka, hanem a fizetőeszköz szempontjából is darabokra szaggatja. Hozzá tették azt is, hogy az előadók által az új nemzetközi pénz hatáskörének javasolt szféra, éppen az a szférája az áruforgalomnak, ahol az áruk jelentős hányada ún. puha áru. Nehéz elképzelni, hogy zavartalanul lebonyolódhat a forgalom olyan módon, hogy a puha áruk szférájában kemény pénz, és fordítva, a jobbra kemény áruk szférájában pedig egy alapvető funkciótól megfosztott, tehát ha úgy tetszik: puha pénz játssza az érték-mérő szerepét. Ehelyett azt javasolták, hogy az egész áruforgalom területén fokozatosan fejlesszük ki a transzferábilis rubel valódi pénzfunkcióit.

A szimpózium azt mutatta — s ez megszívlelendő tanulsága —, hogy az integráció kérdését — az általános elméleti és a gyakorlati megvalósítás részletkérdéseit egyaránt — a különböző országok közgazdászai hajlamosak saját népgazdaságuk helyzetéből kiindulva értelmezni. Ez természetes is, hiszen *az integráció minden egyes népgazdaság számára elsősorban saját népgazdasági problémái megoldásának egyik lehetséges eszközét jelenti. Ez azonban az optimális megoldásnak nem fékje, hanem ellenkezőleg, biztonsági tényezője, ha a szükségszerűen eltérő elképzeléseket őszinte, nyílt vitákon szembesítik.* A varsói szimpóziumot az integráció kérdésének ilyen jellegű megközelítése jellemezte. Nem lehet azt állítani, hogy a vita megoldotta volna az integráció problémáit. Jelentős mértékben közelítette azonban az álláspontokat és segíti azoknak a problémáknak a megfogalmazását, amelyek további tisztázásra szorulnak. Az integrációhoz vezető utakról a vita tovább folytatódik, sőt: feltehetően ezután még erőteljesebben fog kibontakozni. Mindez hozzátartozik ahhoz a folyamathoz, amit a varsói szimpózium igen frappánsan „gondolatok integrációjának” nevezett.

K. F.

Szovjet közgazdászok a szocialista integrációról

A szovjet szakfolyóiratok is megemlékeznek a KGST megalakulásának húszadik évfordulójáról. Mind G. M. Szorokin akadémiai levelező tagnak a Voproszi Ekonomiki decemberi számában megjelent cikke, mind pedig J. Beljajevnek a Mezsduarodnaja Zsiznyben megjelent írása a KGST fejlődésének kérdéseire koncentrálnak.

Szorokin a szocialista fejlődés és az integráció összefüggésének tárgyalásával kezdí cikkét. Megállapítja, hogy az integráció a termelőerők és a termelési viszonyok nemzetközivé válásának külön foka, amely a termelőerők viszonylag magas fejlettségi színvonalának és a szocialista termelési viszonyok teljes győzelmének felel meg.

Szorokin a szocialista integráció közvetkező fő elemeit különbözteti meg: a fő nemzetközi arányok tudatos meghatározását a nemzetközi tervezés valamilyen formájában; a népgazdaságok egyes területeit szabályozó nemzetközi termelési szervezetek működését; a szocialista világpiac tervszerű, gyors fejlődését stabil és kölcsönösen előnyös nemzetközi munkamegosztás, termelési szakosítás és kooperáció alapján; végül a szocialista országok pénz- és hitelkapcsolatainak államközi szervezetét. Az integráció elemeinek így nemcsak a nemzetgazdaságok közeledését kell elősegíteniük, hanem az integrált iparágak és ágazatok kölcsönös összefonódását és technológiai egyesülését is. Az integráció szükség-szerű stratégiai célja Szorokin szerint az egységes terv alapján működő egységes kommunista világgazdaság.

A szocialista országok elért fejlettségi szintje azonban még messze van ettől. A mai szocialista integráció önálló, államilag elkülönült gazdaságok integrációja, amely elsősorban az együttműködő országok gazdasági struktúrájának egyeztetését irányozza elő. A szocialista integráció másik sajátossága, hogy az országok eltérő fejlettségi színvonala miatt az integrációra való felkészültségük különböző. Ez azonban nem akadályozhat-

ja az integrációt, hiszen nincs közvetlen kapcsolat a fejlettségi szint és az integráció lehetőségei között, viszont az integráció szempontjából nagy jelentősége van a termelés társadalmisításának és a népgazdaság struktúrájának. A Közös Piac országai között nagyobb a különbség az egy főre jutó nemzeti jövedelem tekintetében, mint az európai KGST-országok között, a társadalmisítás is alacsonyabb fokú, a nyugat-európai integráció mégis elég gyorsan fejlődik.

A közgazdászok különbözőképpen értékelik a szocialista integráció mai távlati (15—20 éves) lehetőségeit. A többségnek az a véleménye, hogy a gyors fejlődésnek megvannak az alapjai. Mások a nemzetgazdaságok egyoldalú fejlesztését propagálják és az országok önállóságát féltik az integrációtól. A nemzeti gazdaság fejlődése azonban nem képzelhető el az integrációs folyamatok erősödése nélkül, s a nemzetközi munkamegosztás lebecsülése éppen a nemzeti gazdaságra üt vissza.

Különböznek az álláspontok az integrációs folyamat mélységének és „mechanizmusának” megítélésében is. Sokak szerint az integráció egyaránt felöleli a termelés és a forgalom szféráját és a nemzetgazdaságok összefonódásához, részben a termelés nemzetközi irányításához vezet. Mások viszont feltételezik, hogy az integráció a nemzetgazdaságok struktúrájának egyeztetésében merül ki, miközben a nemzetgazdaságokat csak a piac és a pénz- és hitelkapcsolatok fűzik össze. Az első esetben a termelés és a forgalom szférájában végrehajtott tervszerű intézkedések szolgálnak az integráció eszközeül, a második esetben viszont a fő mozgatóerőt az áru- és pénzvviszonyok jelentik. Ezzel kapcsolatban a szerző lengyel, csehszlovák és NDK-beli közgazdászok mellett helyeslően idézi Vajda Imrénének a Közgazdasági Szemlében és Szanyi Jenőnek a Külkereskedelemben megjelent cikkeit.

Szorokinak az a álláspontja, hogy az integrációnak a szocialista világgazdaság minden összetevőjét, a nemzetközi termelési viszonyok összességét fel kell ölelnie: a tervszerűséget, az országok közötti munkamegosztást, a termelés és

kutatás szakosítását, az áru- és pénzvisszonyokat stb. Az integrációs intézkedéseknek ezért komplexeknek kell lenniük, nem szabad kiragadni a folyamat egyik vagy másik oldalát, például a piacot vagy a valutáris kapcsolatokat és lebecsülni a tervek egyeztetését. Az alapvető intézkedéseket a termelés szférájában kell végrehajtani.

Beljajev mint a nemzetgazdaságok érdekösszességén alapuló legfontosabb formát, a tervdokumentációt helyezi vizsgálatának középpontjába.

Eddig három ötéves tervperiódusban került sor a tervek egyeztetésére, és ezek közül a mostani ötéves időszakra volt a legteljesebb a koordináció. Kiterjedt a legfontosabb ágazatokra, a termelés koncentrációjára és specializációjára, a szabványosításra és a legfontosabb kutatások egyeztetésére, valamint a külső gazdasági kapcsolatok fejlesztésére. A koordináció a nemzeti tervek készítésével párhuzamosan folyt két- és több oldalú munkálatok keretében. Több feladatot azonban nem sikerült megoldani. Nem tisztázódtak a gépipar szakosításának fő irányai, nem sikerült egyeztetni a beruházási terveket stb.

Az 1971—1975-re vonatkozó tervek egyeztetését több új mozzanat jellemzi. A koordinációnak reális tartalmat ad, hogy nem a népgazdasági tervek sok általános mutatóját, hanem a legfontosabb termelési ágak és a nemzetközi áruszállítás fő előirányzatait egyeztetik. Nagyobb szerepe lesz az érdekeltség elvének is: nem kell minden kérdés megoldásában valamennyi tagországnak részt vennie. Megoldható lesz így sok olyan probléma, amely eddig egyes tagországok érdektelensége miatt nem tisztázódhatott. A tagországok gazdasági reformjaival kapcsolatban változnak a koordináció módszerei, megnövekszik a termelő és külkereskedelmi vállalatok szerepe és felelőssége, aktívabb szerephez jutnak az áru- és pénzmechanizmusok.

A koordináció tárgyát képező problémák közül, mint legfontosabbakat, *Beljajev* a nyers- és fűtőanyagkérdést, valamint a feldolgozó ipari termelés szakosítását és a kooperálását emeli ki.

A nyers- és fűtőanyag-probléma okát abban látja, hogy a természeti erőforrások a KGST-országok között aránytalanul oszlanak meg, viszont kiaknázásuk jóval beruházásigényesebb, mint a feldolgozó ipari termelés. Az energiahordozók termelésének növekedése például csak a Szovjetunióban haladja meg a belső fogyasztás növekedését, az összes többi tagországban elmarad mögötte.

A hiányt szovjet szállításokból fedezik, ez viszont súlyos beruházási terheket ró a szovjet gazdaságra. A problémát *Beljajev* szerint kollektív erőfeszítésekkel, az érdekelte országoknak a természeti erőforrások hasznosításában való két- és többoldalú részvételével lehet megoldani, célhitelek vagy műszaki segítségnyújtás formájában.

A termelési szakosítás és kooperáció — a KGST jelentős erőfeszítései ellenére — még nem játszik számottevő szerepet. A KGST-országok gépipari termelésében 1966-ban csak 6—7 százalék körül járt a szakosított termékek részaránya, s a szakosítás folyamata is lelassult. Ennek okai közül *Beljajev* kiemeli a fejlettebb és a kevésbé fejlett országok eltérő érdekeltségét; azt, hogy a KGST-ajánlások nem elsősorban az alapvető termékekre és a dinamikus ágazatok termékeire vonatkoznak; végül pedig a szakosítás hatékonyságának, gazdaságosságának nem kellő figyelembevételét. A szakosítás további fejlődéséhez feltétlenül szükség van a szakosítás megfelelő anyagi ösztönzésére, a profilváltoztatással járó veszteségek kompenzálására.

A tagországok figyelmé a szakosítás felől fokozatosan a termelési kooperáció felé fordul. Az ágazatok közötti kooperációval elkerülhetők a termékszakosítással járó nehézségek. A szocialista integráció keretében jelenleg elsősorban a legújabb ágazatokban (automatika, számítógépgyártás, programvezérlésű szerzőgépek) kerül előtérbe a kooperáció. Bővül az alkatrész- és féltermék-kooperáció is, főleg az autópárhban.

Hasonlóképpen *Szorokin* is a legfontosabb ágazatok (energetika, kohászat, gépipar, vegyipar) integrációjára tér ki részletesen, hivatkozva *Vajda Imrének* a szelektív integrációval kapcsolatos megállapításaira. A forgalmi szférában való együttműködéssel kapcsolatban hangsúlyozza, hogy a szocialista világpiac magasabb szinten társadalmisított és integrált, mint a tőkésországok piaca. A társadalmi tulajdon alapján fejlődik; volumenét, strukturáját és az árakat tervszerűen határozzák meg; nincs kitéve spontán ingadozásoknak. A külkereskedelem társadalmisításának magas foka fejeződik ki a szocialista országok külkereskedelmének állami monopóliumában. Ez lehetővé teszi a külkereskedelem tökéletesebb szervezését, amelynek fő eszköze a közvetlen tervezés, nem pedig a korlátozó intézkedéseken és a vámokon keresztül való közvetett ráhatás.

(Ism.: *Bauer Tamás*)

J. Soldaczuk—J. Giezgala:
A KGST-országok gazdasági
integrációja meggyorsításának
módszerei és eszközei

(Gospodarka Planowa, Varsó, 1968.
 11. sz.)

A szocialista országokban akkor ismerték fel a termelés nemzetközi szakosításának és kooperációjának a jelentőségét, amikor ennek hiánya fékezni kezdte a növekedés ütemét, illetve a magas növekedési ütemet már csak a társadalmi ráfordítások növelésével és az életszínvonal emelésének lassításával lehetett fenntartani. A KGST-országok gazdasági vezetői jól látják a szakosodás és a kooperáció fontosságát. Ennek ellenére a KGST-országok közötti specializáció és kooperáció előrehaladásának mai üteme nem tekinthető kielégítőnek. Ez egyebek között abban is megnyilvánul, hogy a KGST-országok közötti árucserre lassabban nő, mint az ipari termelés és a nemzeti jövedelem, valamint a külkereskedelmi forgalom egésze.

E jelenségek nagyon bonyolult okok következményei. Mindenekelőtt világosan látni kell, hogy a termelés széleskörű szakosításának és kooperációjának fejlődése, valamint az ipari termelés egymást kiegészítő jellegű struktúrájának kialakítása hosszú folyamat, hiszen az eddigi fejlődést az országok közötti komplementaritás hiánya jellemezte. Ezenkívül a termelés részleges átállítása pótlólagos beruházást és a munkások egy részének átképzését igényli, sőt, időlegesen veszteséget is okozhat. Érthető, hogy ebben a kérdésben dönteni nem könnyű, és a döntések megvalósítása sem lehet gyors. Hozzá kell még tenni, hogy az egyes országok termelésének fejlesztése jelenleg sem mindig felel meg a szocialista országok közötti hosszú távú kooperáció ésszerű irányainak.

Az ilyen termelésfejlesztés főképpen a kis szocialista országok fizetési mérlegének egyensúlyi problémáival függ össze. Fizetési mérlegük hosszabb idő óta fennálló állandó feszítettsége tőkés relációban, valamint az export fokozásában ismert nehézségek miatt ezek az országok a termelés fejlesztésével igyekeznek külkereskedelmi mérlegüket tehermentesíteni. Az importhelyettesítő termelésfejlesztés azonban sok esetben a szocialista országok közötti versengést fokozza és a termelés kölcsönös kiegészítését csökkenti. Az ilyen tendencia megelőzése vé-

gett nemcsak az ipar hosszú távú fejlesztési irányait szükséges koordinálni, hanem az egyes országok fizetési nehézségeinek megoldására irányuló pénzügyi politikát is egybe kell hangolni.

A szocialista országok közötti specializációnak és kooperációnak nem kedvezett az 50-es években kialakult tervezési-irányítási rendszer sem. E rendszerben vállalati szinten olyan ösztönzők működtek, amelyek az országok közötti ipari szakosodás ellen hatottak. A szocialista országokban jelenleg megvalósuló gazdasági mechanizmusreformok hivatottak arra, hogy ezen a helyzeten változtassanak. Nem hagyható azonban figyelmen kívül, hogy ezek a reformok autonóm (önálló) jellegűek, s a reformok kölcsönös koordinálásának hiánya — legalábbis az átmenet időszakában — akadályozhatja a termelés nemzetközi specializációját és kooperációját. Ezért a szocialista integráció fejlesztésének szempontjából fontos a gazdasági reformok bizonyos mértékű egybehangolása, hogy a szocialista nemzetközi munkamegosztást ne fékezze.

A KGST-országok közötti érvényes külkereskedelmi árak megállapításához új elveket kell kidolgozni. A szerzők szerint külön-külön kell megoldani az iparcikkek, a nyersanyagok és a fontosabb mezőgazdasági és élelmiszeripari cikkek árának kérdését. Az ilyen megoldás mellett szól az ipari termékek, a nyersanyagok és a mezőgazdasági-élelmiszeripari cikkek egymástól elkülönült világpiaca. Az utóbbiak ugyanis egyenmű árúak, amelyeknek van szűk értelemben vett világpiaci ára, ezzel szemben az ipari gyártmányokat, különösen a gépeket és a berendezéseket nagy differenciáltság, egyediség jellemzi, úgyhogy ezen a téren nem is létezik a szó szoros értelmében vett világpiaci ár.

Az ipari termékek ármegállapításában — a szerzők szerint — figyelembe kell venni egyrészt a termelési költségeket, másrészt azokat az árakat, amelyek az alternatív piacra — ebben az esetben a tőkés piacra — való exportban érhetőek el, illetve amelyeket az alternatív piacról való importban kell fizetni.

A fő nyersanyagok és mezőgazdasági-élelmiszeripari cikkek (például gabona, hús) árát úgy kell megállapítani, hogy előnyöket biztosítson a KGST-országokba exportáló országoknak. Ez elérhető lenne az adott árra vonatkozó olyan hosszú lejáratú szerződés megkötésével, amely minimális és maximális (a minimális árnál 5—7 százalékkal magasabb) árat tartalmazna. A kétoldalú szerződés-

ben konkrétan megállapított árak e határok között ingadozhatnak. A minimális (világpiaci szintű) árak nem okozhatnak veszteséget a KGST-országba exportáló országnak, a maximális árak pedig pótlólagos előnyöket biztosítanak. Az utóbbiak emellett megfelelnek az importőr érdekeinek is, mivel lehetővé teszik a szükséges áruk limitált áron való beszerzését. Az ilyen árrendszer biztosítaná a mezőgazdasági-élelmiszeripari cikkek árának megszilárdítását a jelenleg érvényben levő stop-árak felesleges és káros merevsége nélkül.

Az új ármechanizmus az eddiginél nagyobb mértékben módosítaná az egyes országok közötti árucserében kialakult terms of trade-et. Hogy az export-import árak kedvezőtlen viszonya ne idézze elő a nemzeti jövedelem egy részének átadását más országnak, célszerű a kompenzációs jellegű fizetések mechanizmusát is kialakítani. Azok az országok, amelyekben a terms of trade hosszabb időn át a meghatározott szintnél magasabb volt, a felesleget a KGST-bank kompenzációs számlájára utalják át. Ebből az alapból azok az országok részesülnének, amelyeknek terms of trade-je hosszabb idő óta kedvezőtlenül alakult. Kétségtelen, hogy egy ilyen mechanizmus létrehozása elég bonyolult feladat. Viszont a nemzeti jövedelem nem szándékolt, kedvezőtlen átadását megelőző mechanizmusra szükség van, hogy az egyes országok aggodalom nélkül vehessenek részt a nemzetközi szakosítás olyan irányában, amelyek az egész KGST számára előnyösek.

Az államok közötti új, rugalmasabb és sokoldalú gazdasági szerződésekkel, valamint a legalább részben konvertálható valuta bevezetésével törekedni kell a kölcsönös árucseré megélénkítésére. Különösen célszerűnek látszik, hogy a fő nyersanyagok és mezőgazdasági cikkek kölcsönös szállításáról szóló szerződések más elveken alapuljanak, mint a gépeké és a berendezéseké. A fő nyersanyagok (szén, kőolaj, kén, vasérc, fémek, gyapot stb.) és néhány mezőgazdasági-élelmiszeripari cikk (gabona, hús, cukor, vaj stb.) cseréjében — a szerzők szerint — alkalmazható lenne az egyes árukra külön megkötött sokoldalú államközi szerződések formája. A beruházási rendeltetésű gépek és berendezések cseréjét szerintük 5—10 évre szóló államközi globális (keret jellegű) szerződések szabályozhatnák.

(Ism.: *Makaruk Ludwik*)

E. Hutira—C. Moiscu: A nemzetközi munkamegosztás és a világgazdasági kapcsolatokban való aktív részvétel hatékonysága

(Revue Roumaine des Sciences Sociales. Série de Sciences Économiques, Bukarest, 1968. 2. sz.)

A termelőerők fejlődése következtében gyorsan bővül, minőségi változáson megy keresztül a nemzetközi munkamegosztás. A kapitalizmusban jellemző vonás a nemzetgazdaságok túlnyomó többsége komplexitásának alacsony foka, a csere egyenlőtlensége és a gazdasági függés. Több szocialista ország megjelenésével a nemzetközi munkamegosztás módosult, s ez elősegíti a világ fejlett ipari és elmaradott mezőgazdasági országokra való megosztottságának megszűnését. A szocializmus olyan munkamegosztást tételez fel, amely minden egyes nemzetgazdaság harmonikus fejlődésén alapul. Az együttműködés hatékony és igazságos formái jelennek meg.

Korábban a mezőgazdasági—ipari vagy kitermelő ipari—feldolgozó ipari munkamegosztás dominált. Most kibontakozik a fejlett ipari országok közötti, feldolgozó ipar—feldolgozó ipar típusú munkamegosztás mint a termelőerők fejlődésének eredménye.

A nemzetközi együttműködés lényegét minden egyes szuverén állam által kidolgozott gazdaságpolitika teremti meg, míg a nemzetközi szervezetek programjaiban kifejezésre jutó méltányossági szellem és általános előrehaladás hozzájárul a nemzetek és a nemzetközi béke előrehaladásához. A nemzetközi gazdasági kapcsolatok kialakításakor tiszteltetben kell tartani a függetlenség, a belügyekbe való be nem avatkozás és a kölcsönös előnyök elvét.

A szocialista országok nem tekinthetők az államok olyan összességének, amelyben az egyes nemzetgazdaságok határait túllépő gazdasági törvények érvényesülnek. A törvények a nemzetgazdaságokon belül hatnak, és ott valósulnak meg az újratermelés arányai is. Ezért a román párt és kormány a nemzetközi együttműködés tökéletesítésének és formái diverzifikálásának alapjává minden nemzetgazdaság független fejlődését tette.

Románia célszerűnek tartja a gazda-

sági objektumok létesítésében való nemzetközi együttműködést, objektumok építését a termékükkel visszafizetendő hitelből, berendezések közös szállítását harmadik piacokra, a partnerország licenciája alapján történő gyártást, a közös gyártást, objektumok építését külföldön Románia által, közös kereskedelmi vállalatok létesítését a román áruk eladási feltételeinek megjavítása céljából, közös tudományos-technikai kutatási programokban való részvételt stb. — minden olyan együttműködési formát, amely bebizonyította kölcsönösen előnyös voltát és megfelel az államok közötti kapcsolatok haladó elveinek.

A továbbiakban a szerzők vitába szállnak a manapság is divatos „komparatív előnyök elméletével”, amely a ricardói komparatív költségek elméletének felelevenítése. Ennek az elméletnek a hívei azt javasolják, hogy minden ország csak azokat a gazdasági ágazatokat fejlessze, amelyekben termelékenysége viszonylag legmagasabb. Ez a nézet törénetietlen, az elmaradott országok gazdasági struktúráját, a feldolgozó iparnak a kitermelő iparhoz és a mezőgazdasághoz képest alacsonyabb fejlettségét nem mint a régi nemzetközi munkamegosztás eredményét, hanem mint kiindulópontot tekinti. Ha a gazdaságilag elmaradott országok elfogadnák ezt a nézetet, le kellene mondaniuk gazdaságuk sokoldalú fejlesztéséről, fel kellene hagyniuk az iparosítással, csak mezőgazdaságukat és kitermelő iparukat kellene fejleszteniük, és elmaradottságuk ezzel konzerválódna.

(Ism.: Soós K. Attila)

Dušan Plachtinský: A vállalat és a szocialista tulajdonrendszer

(Hospodářské Noviny, Prága, 1968. 49—50. sz.)

A szocializmusban is a társadalmi munkamegosztásban kell látni annak alapját, hogy a vállalatok kapcsolata tulajdonosok kapcsolata, a vállalatok önálló tulajdonosok helyzetében vannak. A társadalmi munkamegosztás ebben az értelemben azonos a tulajdonnal. Ha létezik társadalmi munkamegosztás, hordozói szükségképpen önálló és egymástól független tulajdonosok. Másrészt nem beszélhetünk közzgazdasági értelemben vett társadalmi munkamegosztásról,

ha egyes elemei, hordozói nem önálló tulajdonosok.

A társadalmi munkamegosztás és a tulajdon egységének másik oldala, hogy a társadalmi munkamegosztás nemcsak elválasztja az egyes tulajdonosokat egymástól és a tulajdonosokat a nem tulajdonosoktól, hanem össze is kapcsolja őket. Az egyik tulajdon realizálását a másikénak, a nem tulajdon megvalósulásának rendeli alá, és viszont. Nemcsak elhatárolja egymástól az egyes tulajdoni köröket, hanem kölcsönös áthatásukhoz is vezet. Ezzel az egyes önálló tulajdonokat kölcsönösen alárendelt és egymáshozható tulajdonviszonyok társadalmi rendszerévé változtatja.

A szocialista tulajdon problémája kettes:

— Meg kell szüntetnie a közvetlen termelő tulajdonnélküliségét és a termelési eszközökkel mint sajátjaival kell egyesíteni. Ez az egyesítés nem lehet individuális jellegű, hanem a termelőerők szocializmusnak megfelelő színvonalán a vállalatokban kell megvalósulnia. A közvetlen termelő tulajdonosi státuszának tehát kezdettől fogva össze kell kapcsolódnia a szocialista vállalat tulajdonosi helyzetével.

— Minden tulajdonosi kört át kell hogy hasson a társadalmi tulajdon, és végső soron a társadalmi tulajdonnak kell alárendelődnie, mert enélkül a társadalmi tulajdon nem létezhetne a gyakorlatban, hanem csak fejben, mint a közvetlen társadalmi tulajdon üres absztrakciója létezne.

Ebből fakad a szocialista tulajdonrendszer alapvető ellentmondása: egyes tulajdonosi körök önállósága egymással és a társadalmi tulajdonnal szemben, illetve egyesülésük a társadalmi tulajdonban. Ez a szocializmus objektív ellentmondása, amelyen nem lehet egyik vagy másik oldal abszolutizálásával túljutni. Ami lehetséges és szükséges, az az ellentmondás folytonos megoldása, vagyis mindkét oldal fejlődési lehetőségeinek megteremtése, mégpedig csakis úgy, hogy a különféle tulajdonformák mint a társadalmi tulajdon formái valószínűleg meg, maga a társadalmi tulajdon pedig mint fejlődésük alapja és kerete.

A szocialista vállalati tulajdon így a szocialista tulajdonviszonyok metszéspontjába kerül: egyrészt a közvetlen termelőknél a termelési eszközökkel való tulajdonosi kapcsolatot közvetíti, másrészt a társadalmi tulajdon megvalósulását jelenti. Mivel e két funkciója mellett is — a társadalmi munkamegosztás-

ban elfoglalt helyzetéből következően — önálló, elkülönül mind az ösztársadalmi, mind a személyi tulajdontól, a közvetlen termelő tulajdonát és az egész társadalom tulajdonát megkettőzi tulajdonosi és nem tulajdonosi viszonyra, a szocialista tulajdon egész rendszerét pedig olyan tulajdonviszonyok rendszerévé változtatja, amelyek egyúttal a tulajdonnélküliség viszonyai. A dolgozó vállalatának egyszerre tulajdonosa — különben nem egyesíthetné munkaerejét a termelőeszközökkel mint sajátjával — és alkalmazottja. A társadalom közvetlenül nem tulajdonosa a vállalatnak, de végső soron tulajdonosának kell lennie. A vállalat ugyanolyan korlátok között nem tulajdonos, mint amilyen korlátok között az ösztársadalmi tulajdon valósul meg benne.

A vállalati tulajdon önállóságát az jellemzi, ami általában minden tulajdonét: az elkülönült elszámítás és vagyon, tehát az, hogy a vállalat bizonyos tárgyakat és értékeket sajátjaként birtokol és saját belátása szerint rendelkezik velük (be ruházhat, társulhat), tevékenységének eredményeit hozzácsapja vagyonához, és felelős tevékenységéért. Ezért szükségszerűen piacgazdaság a szocialista gazdaság és ártermelő a vállalat, amely piaci információk alapján hozza döntéseit, vagyonának mozgását pedig pénzben valósítja meg.

Ezzel szemben a vállalati tulajdon korlátai az ösztársadalmi tulajdonnak a vállalati tulajdon fölé rendeltségéből adódnak: az állam meghatározza a fejlődés fő irányait, szabályozza a piacot, elvon és átcsoportosít vállalati jövedelmeket. Az ösztársadalmi tulajdon nem korlátlan. Korlátozzák azok az ösztársadalmi célok, amelyek érdekében biztosítani kell a vállalati tulajdon fejlődését, s az ösztársadalmi tulajdon megvalósító beavatkozásoknak össze kell férniük a piaccal.

Az ösztársadalmi és a vállalati tulajdon alá-fölrendeltségében emellett egymásbahatásuk is kifejeződik. A vállalati tulajdon mozgásait a piactól eltérő kritériumoknak kell alárendelni; másrészt az államnak a piacon keresztül kell végrehajtania gazdasági beavatkozásait és fel kell használnia a piac információit.

Hasonlóképpen függ össze a vállalati

és a személyi tulajdon: különböznek és áthatják egymást. A közvetlen termelőnek mint alkalmazottnak a helyzete analóg a kapitalizmusbeli bérmunkáséval, mivel a szocialista tulajdonrendszer a burzsoá vállalat- és bérmunkarendszer pozitív vívmányaival együtt átveszi annak negatívumait is. A szocializmusban azonban a dolgozónak egyúttal mint saját tulajdonához, nem pedig mint idegen tulajdonhoz kell viszonyulnia a vállalati tulajdon tárgyához, mivel csak így lehet szó a bérmunkás kapitalizmusbeli helyzetének tagadásáról. Mi több: csak akkor vehet részt a dolgozó az ösztársadalmi tulajdonban és általában a tulajdonban, azaz csak akkor lehet egyáltalán szocialista tulajdonról beszélni, ha mint sajátjához viszonyul a vállalati tulajdon tárgyához. Így viszont a szocialista tulajdonrendszer pozitív módon haladja meg a bérmunka korlátozottságát és törli széjjel a magántulajdont.

Az önálló vállalati tulajdon a közvetlen oka a közvetlen termelő e kétarcúságának: tulajdonosi és nem tulajdonosi jellegének. Végső oka azonban a társadalmi tulajdonnak a személyi tulajdonnal szembeni önállósulása. Nem szüntethető meg ezért mindaddig, amíg a társadalmi tulajdon teljesen össze nem olvad a személyivel és a személyi a társadalmival, azaz mindaddig, amíg a tulajdon meg nem szűnik létezni.

Addig azonban — tehát a szocializmus egész időszakában — a megoldás egyedül azoknak az intézményeknek és szervezeteknek a pluralitása lehet, amelyek egyrészt a vállalati és egyéni tulajdon egymással szembeni önállóságát, másrészt egységét képviselik. Ez egyebek között azt jelenti, hogy a dolgozók egységes, általános szervezete nem képviselheti egyszerre a szocialista közvetlen termelők bérmunkás- és tulajdonosi érdekeit. A szakszervezettel mint a bérmunkásérdekek képviselőjével szemben az ún. dolgozók tanácsai lehetnek tulajdonosi szerveik.

A szocialista vállalati tulajdon objektive szükségszerű, és ezért — ha embriónális formában is — eddig is létezett. Most olyan jogi rendezéséről van szó, amely megfelel a szocialista szabályozott piacgazdaságnak.

(Ism.: Bauer Tamás)

**William A. Dymsha—
Alfred F. Daiboch:
Export-marketing
Kelet-Európában**

(The American Review
of East-West Trade, New York,
1968. augusztus)

A cikket egy egészen új és nálunk még kevésbé ismert folyóirat közli. Egyéb jelek mellett ennek a lapnak az életrehívása is tükrözi azt a tényt, hogy ma már az amerikai üzletemberek is tarthatatlannak tartják az Egyesült Államok elzárkózását a szocialista tábor piacaitól. Cikkükben a lap „keleti” szakértői az amerikai vállalkozókat látják el tanácsaikkal, hogyan közelítsék meg a szocialista országok piacait.

Kelet-Európa, beleértve a Szovjetuniót is, a világ legnagyobb kiaknázatlan ipari piaca. Az Egyesült Államok azonban mindeddig nem sokat tett azért, hogy ezen a piacon jelen legyen. Míg az OECD-országok kereskedelme az elmúlt öt év alatt ezen a területen megkétszereződött és 1967-ben elérte a 10 milliárd dollárt, az amerikai export és import értéke 1966-ban csupán 376 millió dollár és 1967-ben is csak 372 millió dollár volt.

Az Egyesült Államok Kelet-Európával folytatott kereskedelmét főleg a kormány politikája és korlátozó intézkedései gátolták. De nemcsak ezek. A Kelet-Európával folytatott kereskedelmet Amerikában érzelmi és politikai alapokra helyezték. Ennek az lett az eredménye, hogy az amerikai cégek nem szívesen kereskednek ezekkel az országokkal, mert félnék, hogy ez károsan befolyásolja a róluk alkotott „vásárlói képet”, a cég „szimbólumát”. Akadályt képez az is, hogy a legtöbb cég számára idegenek a központi tervezésű országok külkereskedelmi sémái. Nem tudták és nem tudják, hogyan kell a piackutatást és a reklámozást elkezdni, hogyan lehet a piaci potenciált felmérni, hogyan lehet tárgyalni és szerződéseket kötni. Az is idegen számukra, hogy a kelet-európai országok — a kemény valuták hiánya miatt — általában kétoldalú árucseretorgalmi egyezmények megkötésére törekednek.

Kelet-Európa mint a Nyugat potenciális kereskedelmi partnere változáson megy át. A kommunista tömbön belüli gazdasági autarkia politikája már a múlté, ezt a nacionalizmus reneszánsza váltotta fel — állítják a szerzők —, és a

szocialista országok arra törekcszenek, hogy külső befolyástól mentesen fejlesszék gazdaságukat. A vállalati irányítást decentralizálják, racionális árrendszereket vezetnek be és quasi-profit motívumokat lehet itt-ott felfedezni. A teremtésben a minőség az elsődleges a mennyiséggel szemben. Az alapvető iparágakat mindenütt létrehozták, és gyors ütemű a városiasodás, ami szükségessé teszi a fogyasztási javak gyors fejlesztését. Gyorsan, szinte megdöbbentő ütemben fejlesztik a turizmust, ami szintén nagy beruházásokkal jár. (De csupán Csehszlovákiában és Magyarországon került sor amerikai finanszírozású szállodaépítésre.) Bár a kelet-európaiak mindeddig elzárkóztak a fogyasztási cikkek nagyobb mértékű importjától, magatartásuk e téren is változik. Egyszóval a lehetőségek megvannak, csak élni kell velük.

Kelet-Európában mindenképpen aktív marketing stratégiára van szükség: részt kell venni a kereskedelmi vásárokon, rendszeresen el kell küldeni a kereskedelmi képviselőket a piacra, magasrangú hivatalnokoknak kell meglátogatni az állami kereskedelmi szerveket. Nagyon előnyös, ha egy vállalat összekötő hivatalokat tart fenn Bécsben, Genfben, Zürichben vagy más megfelelő nyugat-európai városban.

A piac felvevőképességének megállapítása speciális feladatot jelent ezen a területen. Az exportot és az importot a nemzeti terv keretein belül határozzák meg. A külföldi valuták elosztásakor a beruházási javak továbbra is elsőbbséget élveznek a fogyasztási cikkekkel szemben. Az amerikai üzletemberek azt is meg kell tudnia, hogy exportálni kívánt terméke az Exportellenőrző Törvény érvényes engedélyezési listáján rajta van-e. Részletes információt lehet kapni az éves gazdasági tervek adataiból, a statisztikai kiadványokból és általában a sajtóból, de legfontosabbak a jó *személyi kapcsolatok*. Első helyen az egyes országok New York-i kereskedelmi képviselőit kell megemlíteni.

Az adott ország személyes felkeresését jó előre meg kell tervezni és be kell jelenteni, mert a kelet-európai üzletemberek nem szívesen tárgyal egy be nem jelentett látogatóval. A bemutatkozó látogatásra elég időt kell hagyni, számolni kell esetleges hátráltató tényezőkkel. Bár a kelet-európai üzletemberek kínosan ügyelnek a pontosságra és általában elérhetőek, az amerikai látogató mégis vigyázzon, nehogy olyan benyomást keltsen, mintha sürgetné az idő. Időbe-

osztása legyen rugalmas, hogy a váratlanul kínálkozó lehetőségeket ki tudja használni. A kelet-európaiak elég büszkék elért eredményeikre, és gyakran megvannak győződve, hogy az amerikaiak ezeket alábecsülik. Nagyon fontos, hogy elég magasrangú képviselő utazzon ki, mert Kelet-Európában általában magas beosztású, befolyásos hivatalnokokat ültetnek le a külföldi partnerrel tárgyalni. A kiküldött képviselő törekedjen arra, hogy a lehető legtöbb befolyásos emberrel ismerkedjen meg a külkereskedelmi vállalatoknál, a tervhivatalban, az egyes szakminisztériumokban stb.

Nyelvi nehézségek nem merülnek fel, a tárgyaló partnerek általában több nyelven beszélnek.

A múltban nagyon nehéz volt kapcsolatba kerülni a végső felhasználókkal, de Csehszlovákiában és Magyarországon már megszokott dologgá kezd válni, hogy a nyugati partner a végső felhasználót is informálhatja árujáról.

Az ilyen jellegű utazásokra az évi vásárok időszaka a legmegfelelőbb. Ha valaki részt kíván venni egy ilyen vásáron, akkor a minimális erőfeszítéseknél többet kell bevetnie a cél érdekében. A kelet-európaiak nagyon érzékenyek a minőségre, ezért a kiállítás színvonala és a megkötött üzletek általában szoros korrelációt mutatnak.

A kapcsolatok felvétele után azok ápolása és fenntartása a feladat. Legkifizetőbb a közvetlen kapcsolat kiépítése és ehhez legjobb Bécsben egy összekötőirodát létesíteni.

(Ism.: Müller János)

John P. Formby: A nem fehér munkaerővel szembeni bér- és fizetési diszkrimináció mértéke

(The Southern Economic Journal, Chapel Hill, North Carolina, USA, 1968. október)

A faji diszkrimináció hatása sokrétű. Az antropológus számára például a néger és a fehérek átlagos életkorának különbségében jelentkezik. Egy másik megközelítés a néger és a fehérek közötti jövedelmkülönbségként számszerűsít, figyelembe véve a társadalom pótlólagos költségeit a néger fiatalok büntetés és börtönbüntetések nagyobb gyakoriságával kapcsolatban. Közgazdasági értelemben a gazdasági diszkrimináció

hatása, „ára” talán a legjobban úgy definiálható, mint az erőforrások — diszkrimináció miatti — helytelen elosztása következtében elmaradó gazdasági eredmény nettó értéke.

A tanulmány a nem fehér, bérből és fizetésből élők piaci diszkriminációját vizsgálja. A piaci diszkriminációnak ez az aspektusa a tökéletesen helyettesíthető fehér és nem fehér munkaerő közötti nettó bér- és fizeteskülönbségekkel mérhető. A nem fehér munkaerő gyakorlatilag néger munkaerőt jelent (az Egyesült Államok egészében 95 százalékban, a déli államokban 99 százalékban). A szerző a 22—64 éves korú nem fehér munkaerők bérvizonyait vizsgálja az 1949. és 1959. évi adatok alapján. Nem magyarázza a változások okát, s nem hasonlítja össze az azonos korú, de különböző képzettségű fehér és nem fehér munkaerő helyzetét.

A vizsgálati módszer alapját G. S. Becker professzor munkássága adta. Eszerint gazdasági diszkriminációról akkor beszélhetünk, ha egy többségi csoport (a fehérek) megkülönböztetéseket alkalmaz egy kisebbségi csoporttal (nem fehérekkel) szemben, és ez a megkülönböztetés csökkenti a kisebbség jövedelmét. A gazdasági diszkrimináció a nem fehér munkaerőt foglalkoztató fehér tőke mennyiségének csökkenésében fejeződik ki. Ez csökkenti a nem fehér munkaerő és a fehér tőke jövedelmét, de növeli a fehér munkaerő és a nem fehér tőke jövedelmét. A nem fehérek pénzben kifejezett veszteségei nagyobbak, mint a fehérek pénzbeli nyereségei. Ezek a nettó veszteségek a diszkrimináció „ára”: társadalmi szintű veszteségek. Becker professzor Cobb—Douglas-féle termelési függvény segítségével becsléseket végzett, amelyeknek egyik végkövetkeztetése szerint a nem fehér jövedelmek 16 százalékkal növekednének, ha a diszkrimináció megszűnne. Ezek a becslések azonban Formby további céljainak nem feleltek meg. A bér- és fizetési diszkrimináció mértékét a megfelelő kor- és képzettségek kategóriában megkapjuk, ha a tényleges nem fehér jövedelmeket levonjuk abból a feltételezett jövedelemből, amelyet diszkrimináció nélkül kaptak volna. Ez a számítás a diszkrimináció becslött értékének felső határát adja. Nem állapítható meg, hogy diszkrimináció hiányában a fehérek jövedelme mennyivel csökkenne, de egy indirekt módszer — amely megmutatja a fehér munkaerő nyereségének maximumát — megadja a bér- és fizetési

diszkrimináció becsült értékének alsó határát.

A bér- és fizetési diszkrimináció felső határának megfelelő becslés az összes jövedelem fehérek és nem fehérek közötti különbségét mutatja a megfelelő kor- és képzettségcsoportokban. Ily módon számítva és az árváltozások hatását kiküszöbölve, a diszkrimináció mértéke az 1949. évi 4 milliárd dollárról 1959-ben 6,6 milliárd dollárra nőtt. Az egy főre jutó jövedelemkülönbség 1949-ben 740, 1959-ben pedig 896 dollár volt, ez csaknem 30 százalékos növekedésnek felel meg. A déli államok voltak felelősek az összes különbségek 53 százalékáért 1949-ben és 51 százalékáért 1959-ben, míg a 22—64 éves korú nem fehér lakosság 62, illetve 52 százaléka élt itt. Ezek szerint az egy főre számított diszkrimináció nagyobb volt az északi és nyugati államokban, mint Délen.

Az egy főre eső jövedelemkülönbségek százalékos változása a bér- és fizetési diszkrimináció mértékének abszolút változását mutatja. A diszkrimináció mértéke abszolúte 37 százalékkal nőtt Délen (56 százalékkal a férfiaknál, 14 százalékkal a nőknél), Északon és Nyugaton 1,4 százalékkal csökkent (14 százalékkal nőtt a férfiaknál, 37 százalékkal csökkent a nőknél). Az egy főre jutó jövedelemkülönbségek a potenciális jövedelem százalékában kifejezve a diszkrimináció mértékének relatív változását mutatják. Délen a férfiaknál +7,1 százalék, a nőknél —10,5 százalék volt a relatív változás, míg Északon és Nyugaton a férfiaknál —14 százalék, a nőknél —42 százaléka.

Bármelyik módszert alkalmazzuk, megállapítható, hogy a diszkrimináció mértéke 1949 és 1959 között Délen a fér-

fiaknál nőtt, Északon és Nyugaton a nők esetében csökkent. Északon és Nyugaton a férfiaknál és Délen a nőknél az abszolút index növekedést, a relatív index csökkenést mutat. Az egész Egyesült Államokra vonatkozóan az abszolút index mindkét nemre vonatkozóan növekedést, a relatív index csökkenést mutat. Mindkét index hasznos, de az abszolút a fontosabb. Ha a piaci diszkrimináció szociális következményeit hangsúlyozzuk, kitűnik, hogy a bér- és fizetési diszkrimináció mérésének legjobb módszerét az abszolút index adja (abban az esetben, ha a szegénység mérésére az abszolút, nem pedig a relatív jövedelmet vesszük alapul). Így juthatunk arra a következtetésre, hogy a diszkrimináció a négy területi-nemi csoportból háromban jelentősen nőtt.

Az egy főre jutó jövedelemkülönbségeknek az egy főre jutó potenciális jövedelmekhez viszonyított aránya, a 0—16 évig terjedő iskolai végzettséggel rendelkező nem fehér munkaerőnél, mutatja a bér- és fizetési diszkrimináció és a képzettség közötti kapcsolatot. Ha az arány az iskolai végzettséggel párhuzamosan nő, az azt jelenti, hogy nő a diszkrimináció, és fordítva. Érdekes, hogy néhány kor-képzettség kategóriában 1959-ben a nem fehér nők nagyobb jövedelemmel rendelkeztek, mint a fehérek, vagyis negatív volt a diszkrimináció. Általában azonban a férfiak esetében egyenes arányosság van a két tényező között, vagyis a képzettséggel arányosan nő a diszkrimináció, míg a nők esetében az arányosság fordított, a képzettenbb nőket kisebb bér- és fizetési diszkrimináció sújtja.

(Ism.: *Koltay Jenő*)

Friss István: Gazdasági törvények, tervezés, irányítás

Kossuth Könyvkiadó, 1968. 272 l.

1964 vége és 1968 eleje között megjelent cikkeiből válogatva nyújt színvonalas művet a szerző széles körű olvasóréteg számára. Az igényesen megírt cikkek gyűjteményét tartalmazó — és két, magyarul első ízben közreadott tanulmánnyal kiegészített — könyv jól tükrözi az új gazdasági mechanizmus kialakulásának elméleti előtörténetét és hatékonyan segíti a gazdaságirányítási rendszer további tökéletesítését, a közgazdaságtudományi kutatások fejlődését.

A szerző három részben csoportosítja a tanulmányokat. A „Termelés, piac, mechanizmus” című első részben elsősorban a tervezés tudományos alapjaival, a terv és a piac egymáshoz való viszonyával, az új gazdasági mechanizmus bevezetésének szükségességével foglalkozik. A második rész, amely „A szocializmus gazdasági törvényei” címet viseli, két tanulmányból áll. Az elsőben elmélettörténeti áttekintésből kiindulva elemzi a szerző a gazdaságirányítási rendszernek és a szocialista gazdaság törvényei érvényesülésének összefüggéseit. A második tanulmányban a gazdasági jelenségek, cselekvések néhány főbb lényegi összefüggését (törvényét) arról „valtatja”, hogy milyen szabadságot engednek meg a tervezés számára. A harmadik részben („Közgazdaságtudomány és szocializmus”) az elemzés a szocializmus politikai gazdaságtana kialakulásának főbb állomásaihoz, megoldandó problémáihoz kapcsolódik.

Nem véletlen, hogy az említett fejezeteket a „Gazdaság és ideológia” című tanulmány (Valóság, 1965. január) vezeti be. A különböző helyeken, időben és céllal írt tanulmányokat ugyanis nem az események láncá, nem időrendi megjelenésük fűzi egybe. A szerteágazó problémákat az elmélet és gyakorlat oly szükséges és oly ellentmondásos egységének vizsgálata kapcsolja össze. A valóság sokoldalú elemzésének szükségességéhez, a feltételek, a követelmények és az összefüggések feltárásához vezet például az a kérdés is, hogy miért nem bontakozott ki megfelelően szocialista gazdasági rendünk fölénye, vagy az, hogy miben rejtett közgazdaságtudományunk elmaradottsága.

A könyvben rendszerezett összefüggéseket egy rövid ismertetésben felvázolni sem lehetséges. E helyütt csak utalhatok például arra a nemzetközileg is fontos szerepre, amellyel a szerző alapos elméleti felkészültségét és a gyakorlati tapasztalatokból adódó ismereteit az új gazdasági mechanizmus születésének szolgálatába állította. A gazdasági helyzet megismerésének és megváltoztatásának kettős feladatát hangsúlyozva sokoldalúan mutatja be a tudatos és az ösztönös viszonyát, a társadalmi tudatosság szerepét. Az objektív gazdasági törvények tartalmát, felhasználhatóságát — s ezzel kapcsolatban a közgazdasági kutatások feladatainak a kijelölését — a gazdaságpolitika tudományos megalapozása különösen aktuálissá tette.

A tervezés tudományos törvényeinek a feltárása *folyamat* — hangsúlyozza a szerző —, amelyben fokozatosan tökéletesítjük ismereteinket és eljárásainkat. De attól a felismeréstől, hogy gazdaságpolitikánk tudományos megalapozásra szorul, e tudományos alap megteremtéséig hosszú az út.

A szocialista társadalom kialakításának kezdeti szakaszán klasszikusainknak azt a tanítását, hogy a termelési eszközök köztulajdonba vétele lehetővé teszi a társadalom számára, hogy tudatosan irányítsa sorsát, rendkívül leegyszerűsítve értelmeztük. Az „... az elképzelés élt bennünk, hogy mi már megoldottuk fejlődésünk, sorsunk tudatos alakításának problémáját. Nem gondoltuk meg és nem is fedeztük fel, hogy a társadalom fejlődésének tudatos alakítása *nagyon magas színvonalú tudomány*...” (194. l.)

Az éves és ötéves tervbeszámolók nem a tervet, hanem a terv teljesítését vizs-

gálták. Elmulasztottuk a terv alapos, tudományos elemzését a végrehajtás fényében. Elmaradt a terveknek a végrehajtást megelőző tudományos elemzése is. „A két évtized alatt kialakult rendszer... annak a mechanizmusnak a rendkívül erős, néha jóformán ellenállhatatlan nyomását is jelentette, mely a gyorsan növekvő és megközelítően egyformán indokoltan szükséges igények kielégítését követelte a vezetőktől. Egyéb hibaforrásokat jelentő körülményektől függetlenül ez már magában hordta legalábbis a veszélyét a hibák elkövetésének.” (91. l.) Mivel nem rendszerünk fő jellemző vonásaiból következtek a hiányosságok, a termelési viszonyok ésszerű megváltoztatása nem ütközik semmiféle osztály érdekébe, ezért úgy tűnt, a szükséges módosítások végrehajtása viszonylag egyszerű feladat. Annak megállapításához, hogy ez nem így van, fel kellett ismerni a hiányosságok közötti összefüggéseket, hogy azok *összetartozó rendszert alkotnak*.

A reform előkészítésének időszakában fontos volt annak tisztázása is, hogy vállalatokra lebontott tervmutatók, utasítások nélkül miként valósul meg a terv. „Első pillanatra úgy tűnik — írja Friss István —, hogy itt semmiféle probléma sincs. Hiszen az állam bőven rendelkezik gazdasági eszközökkel, hogy a vállalatokat a terv teljesítésére ösztönözze, szorítsa... de nem lenne helyes. Nyitva marad ugyanis a tulajdonképpeni kérdés, hogy milyen célok érvényesítésére, milyen mértékben vesse az állam latba a rendelkezésre álló gazdasági befolyásoló eszközöket?” (73. l.)

A társadalom rendelkezésére álló erőforrásoknak a legkedvezőbb fejlődést — vagyis az egész társadalom leggyorsabb anyagi és kulturális gyarapodását és tagjai képességeinek legsokoldalúbb kibontakozását — biztosító elosztása népgazdasági tervre alapozott központi irányítást követel. De a társadalmi fejlődés összes fő kérdései olyan szorosan összefüggnek egymással, hogy egymással, hogy egymásról sem dönthetünk anélkül, hogy ez a döntés ne befolyásolná a többit is. Részletesen és sokoldalúan elemezni tehát a szerző a különböző *döntések* jellegét, szintjeit, a tervezéssel való kapcsolatukat.

A népgazdasági tervre vonatkozó döntés nem lehet egyszeri aktus. Először dönteni kell a fejlődésre vonatkozó fő elképzelésről, a terv bizonyos alapvető irányairól. „Ez annyit jelent, hogy a központi politikai szerv leszögezi a gazdasági fejlődés néhány legfontosabb célját azzal, hogy a gazdasági fejlődés egyéb céljait ezek után kell rangsorolni. Hogyan juthat a politikai szerv ilyen döntésre? Tudományos meg-alapozottsággal csak úgy, ha már ezt az első döntést megfelelő előkészítés előzi meg.” (234. l.)

Nem elhanyagolható a központi tervező szerv felelőssége sem, hiszen a döntésre előkészített tervek bizonyos elemei, a csoportosítás, az aggregálás stb. is befolyásolja, hogy egyáltalán miben döntenek. Az elkészítendő tervek tudományosabb megalapozása — tényleges döntési alternatívák elkészítése — több tervvariánsnak többféle tervkoncepcióban való előkészítését teszi szükségessé. Az egyetlen terv „... nem tartalmaz *alternatívákat*, a tervvariánsok pedig éppen ilyen alternatívák. Továbbá az egyetlen terv nem árulkodik a benne rejtőző *ellentmondásokról, nehézségekről, problémákról*, a tervvariánsok viszont feltárják ezeket. Az egyetlen terv akarva-akaratlanul is azt a benyomást kelti, hogy minden úgy fog alakulni, ... mint ahogy azt a terv előírja, a tervvariánsok ezzel szemben ráirányítják a figyelmet elsősorban arra, hogy a társadalomnak van bizonyos *választási lehetősége*, különösen a fejlődés irányának kialakításánál...” (63. l.)

Alapelképzelés, átfogó tervkoncepció nélkül, pusztán a legjobbnak látszó elemekből felépített terv esetében szükségképpen kiderül, hogy a részigények össze-zen nagyobbak, mint a rendelkezésre álló erőforrások adta lehetőség. Mi történjék ebben az esetben? „Csökkentse talán a tervező szerv ugyanazzal a szándékkal mind-egyikük igényét? Ez biztosan nem jó, hiszen bármennyire helyesek egyenként véve a célok, a társadalom számára nyilván nem lehet minden igény kielégítése egyfor-mán fontos. De ki döntsön? Feltehetően minden igényt nagyon meggyőzően tud-nak indokolni. Nem marad más hátra, mint az *alkudozás*... Az eredmény pedig... a rendelkezésre álló erők és eszközök szétforgácsolódása, a fejlődés lelassulása, hatékonyságának csökkenése. Ime, ez az... »ágazati szemlélet« érvényesülésének következménye.” (64. l.) „Igazolódik tehát az az általános megállapításunk, hogy a helyes arányok betartásának biztosítása végett a fő fejlesztési kérdésekben *együtt, egyszerre* kell dönteni.” (65. l.)

A tapasztalatok elemzése alapján Friss István egyidejűleg hangsúlyozza, hogy egy központból ésszerűen nem lehet szabályozni minden gazdasági tevékenységet, és azt, hogy bizonyos döntéseket viszont központilag kell hozni. A gazdasági döntéseket csak ott helyes hozni, ahol az adott esetben az ehhez szükséges helyi és szak-

mai ismeret a legnagyobb. A dolgozók főbb rétegeinek érdekeit érintő alapvető kérdésekben viszont csak politikai jellegű döntéseket lehet hozni. „A párt hivatott rá, hogy társadalmunkban a tudatos elemet képviselje, a fejlődés irányát tudományos pontossággal felmérje, magát a fejlődést pedig elősegítse, megkönnyítse, meggyorsítsa. Csak a párt erejével lehet aránylag gyorsan... megvalósítani a szükséges változtatásokat és leszerelni a velük szemben előreláthatóan fellépő ellenállást.” (46. l.)

A szocialista gazdaság irányításához tartozó központi döntéseket oly módon kell gazdasági eszközökkel, szabályozókkal érvényre juttatni, hogy ez minél kevésbé korlátozza a vállalatok, csoportok, egyének önállóságát és kezdeményezési lehetőségeiket. Mindez „...feltételezi, illetve megköveteli az áru- és pénzkapcsolatok kiterjesztését... A központi irányításnak a piacon kell és lehet érvényesülnie...” (159—160. l.) Javasolja, a többi között, hogy ne csak a tervezés, hanem a döntések megfelelő módszereinek és eljárásainak kidolgozására is tegyünk megfelelő erőfeszítéseket.

Végezetül, de nem utolsósorban megemlíthető, hogy a szerző közérthető fogalmazásai, könnyed stílusa is elősegíti, hogy munkája ne csak elméleti közgazdászok, hanem propagandisták és különböző oktatási formákban tanulók számára is hasznosan forgatható kézikönyvvé váljon.

Bors László

Fülöp Sándor—Simán Miklós:

ESETTANULMÁNYOK ÉS VÁLLALATI JÁTÉKOK

Az esettanulmányok és a vállalati játékok a gazdasági vezetőképzésben a gyakorlati oktatás eszközei. A vezetők tevékenységének jelentős részét alkotja a feladatok megoldási változatai közötti választás: a döntés. Az eldöntendő kérdések gazdasági, műszaki vagy személyi jellegűek (illetve ezek kombinációi) lehetnek. A döntési készség kifejlését szolgálják az esettanulmányok és a döntési játékok.

Az esettanulmány mint módszer a gazdasági (vállalati) gyakorlatban előforduló valóságos helyzetek, illetve azok változatai szerint mutatja be a problémákat, amelyeknek megoldására az oktatásban részt vevők — vita után — tesznek javaslatot. A vita során a megoldás indokoltságát megvizsgálják, de a megvalósítás következményeit már nem követik nyomon az oktatásban. A vállalati játékokban a vállalatot egy modell helyettesíti, amely nem szükségszerűen terjed ki minden folyamatra, de az eldöntendő problémát érintő folyamatokra nézve feltétlenül tartalmaznia kell a meghatározó adatokat.

A szerzők a két módszerrel kapcsolatos ismeretek tömör, világos összefoglalását nyújtják az olvasónak, elsősorban a témába vágó külföldi irodalom feldolgozása alapján.

240 l., füzve 27,— Ft

A Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó kiadványa

КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ СТАТЕЙ

Миклош Сухай

Экономическая политика Венгерской советской республики (1919 г.)

В статье дается обзор важнейших черт экономической политики Венгерской советской республики. В качестве одного из центральных вопросов автор рассматривает, в какой мере проявлялись в экономической политике Венгерской советской республики характерные черты военного коммунизма, детально иллюстрируя это, главным образом, в отношении условий труда, общественного снабжения и торговли.

При изложении промышленной политики автор, исходя из национализации промышленных предприятий, характеризует организацию управления, положение промышленного производства, влияющие на него факторы, в том числе, в особенности проблемы трудовой дисциплины, производительности и оплаты труда и т. д.

Значительное место в статье отводится анализу аграрной политики, являвшейся — в частности, с точки зрения сделанных позже выводов — одной из кардинальных проблем экономической политики Венгерской советской республики. Автор детально излагает вопрос социализации крупных латифундий, — распространявшейся на поместья свыше 75 кадастровых хольдов, — организационное построение, характер и т. д. производственных кооперативов, организованных на большей части социализованных поместий. В связи с кооперативами он выявляет, что на самом деле это были государственные хозяйства, а не настоящие кооперативы. На небольшой части социализованных поместий были созданы государственные хозяйства, в то время, как другая часть их осталась во владении помещиков, дальнейшая же, также незначительная часть их была роздана крестьянам в виде небольших наделов. Оставление поместий в руках бывших владельцев, а также выделение участков крестьянам мотивировалось интересами обеспечения производства, и в этих случаях за наделы платилась арендная плата. Трактует аграрную политику, автор дает детальную критику допущенным ошибкам, — основная из которых заключалась в том, что земля не была роздана крестьянам, — указывает на их причины, теоретическую основу, но в то же время и на положительные попытки исправления этих ошибок.

Статья занимается также и мероприятиями, предпринимавшимися в области социальной политики и народного благосостояния, также бесспорно показывающими, какие исключительные усилия были приложены Венгерской советской республикой к улучшению положения трудящихся, в первую очередь, промышленного пролетариата, с какой отсталостью надо было бороться и в этой области.

Янош Хонт

Важнейшие изменения структуры сельскохозяйственного производства

Автор — на основании анализа, проведенного комиссией по подготовке 15-летнего перспективного плана развития народного хозяйства (на 1970—1985 гг.), — обобщает характерные черты внутреннего развития сельского хозяйства.

Интенсификация растениеводства — наряду с сокращением площадей сельскохозяйственных угодий — послужили и сдвиги посевой структуры полеводства. В статье анализируются динамика урожайности и влияющие на нее основные факторы: использование искусственных удобрений, орошение и мелiorация, селекция семян, защита растений, механизация и развитие обрабатывающей промышленности.

Для животноводства характерно сокращение конского поголовья, стагнация поголовья крупного рогатого скота и быстрый рост поголовья свиней. Автор характеризует также формирование кормовой базы животноводства, развитие скотоводства, свиноводства, птицеводства и овцеводства. Он указывает, какое большое влияние на экономическую эффективность животноводства имеют племенные породы, кормовая база и условия содержания скота. В настоящее время из числа этих факторов на минимальном уровне сложились большей частью условия содержания в крупных хозяйствах — в различных отраслях в различной степени.

Каталин Ботош—Золтан Бэсе—Габор Хаваи

Как используют предприятия свой фонд развития?

В своей статье авторы на основе анализа деятельности государственных предприятий, проведенного Венгерским Инвестиционным банком осенью прошлого года, рассматривают явления и тенденции, наблюдаемые или ожидаемые в децентрализованной сфере новой системы капитальных вложений.

Они анализируют динамику и структуру образующихся у предприятий источников развития; формирование их объема и состава в масштабе отраслей и различных предприятий. Они рассматривают также, каковы тенденции использования имеющихся ресурсов развития для различных целей, насколько различаются эти тенденции в масштабе отраслей и предприятий, как складываются коэффициенты интенсивности капиталовложений предприятий. Авторы констатируют, что в образовании источников развития, в структуре их использования еще не сложились соотношения, характерные для развернувшегося механизма. Среди источников, однако, образуемый за счет прибыли фонд развития уже в 1969 году получит большую роль, в первую очередь, в менее фондосемких отраслях.

Интенсивность децентрализованных капиталовложений — их отношение к стоимости основных средств — сильно дифференцируется в различных отраслях в пределах 2 и 14 процентов. Значительны различия и в обеспеченности отраслей собственными источниками, измеряемой подобным же образом.

Предоставляемый для целей развития кредит способствует концентрации средств, но пока еще в целом недостаточен для оказания значительной помощи выдающимся мероприятиям по развитию. На рынке кредитов для развития наблюдается значительная напряженность между потребностями и возможностями.

Две трети капиталовложений предприятий носят характер развития, и это свидетельствует о том, что и в децентрализованной сфере капиталовложений может иметь силу примат капиталовложений расширяющего характера. Не проявляется пока еще и интенсифицирующий характер децентрализованных капиталовложений, на что указывает, в первую очередь, высокий удельный вес капитального строительства.

Анализ подтвердил, что в отношении децентрализованной сферы капиталовложений требуются постоянный сбор и обработка информации.

Карой Кэвер

Обострение противоречий современной капиталистической валютной системы

В развитии валютной системы капиталистического мира наступил кризисный этап. Повидимому, современная валютная система уже не располагает достаточной гибкостью, уравновешенностью и резервами, требуемыми для надежного обеспечения финансовых операций и финансирования быстро растущей мировой торговли. В последние годы несколько раз складывались крайне острые положения. Причина этого заключается в негибкости системы, созданной в Бреттон-Вудсе. Эта система исключительно чувствительно реагирует на актуальное положение ключевых валют, она способна функционировать без помех лишь в относительно ограниченной полосе и, выходя за ее пределы, может вызвать угрозу кризисообразных потрясений. Причины нынешнего кризиса: хроническая пассивность платежного баланса стран с ключевыми валютами; неупорядоченная структура валютных курсов; негибкая система монетарных кредитов; ухудшение структуры денежных резервов; несогласованность внутренней финансовой политики отдельных стран.

Из возникавших до сих пор кризисных положений удавалось выходить путем мобилизации резервов и при помощи определенного сотрудничества. Это, однако, не давало окончательного решения. Принимавшиеся до сих пор меры устраняли лишь поверхностные явления, но под их покровом противоречия обостряются. Причины кризиса продолжают существовать, являясь источниками постоянной напряженности, нервозности и спекуляционной деятельности. Эти проблемы можно разрешить только путем коренного преобразования международной валютной системы.

SUMMARY OF THE ARTICLES

Miklós Szuhay:

Economic policy of the Hungarian Republic of Councils

The study reviews the major features of economic policy under the Republic of Councils in 1919. The author focussed his investigations on the features of economic policy characteristic of war communism and illustrated them in the field of labour relations, public supply and trade.

Reviewing industrial policies, the author starts from the nationalization of industrial plants and surveys the system of control, the situation of industrial production, the factors influencing production, emphasizing such problems as labour discipline, labour productivity, wages, etc.

An important place is taken by the discussion of agricultural policies which were among the pivotal problems of economic policy under the Republic of Councils—also from the point of view of drawing the lessons. Nationalization of the big estates—above 75 cadastral yokes—as well as the organization, character, etc. of the agricultural cooperatives created on them are treated in detail. In connection with the cooperatives it is shown that, as a matter of fact, they were rather state enterprises instead of real cooperatives. On part of the nationalized estates state enterprises—in the proper sense of the word—were created, a smaller part was retained by the original owners while another, not important part was distributed in the form of small plots. These two latter measures were justified by the interest in securing continued production and a rent was collected on them. The author criticizes the mistakes made in agricultural policies—mainly that the land had not been distributed among the peasantry—their causes and theoretical foundations but he also points out the measures which indicated that efforts were made to correct the errors.

The study also reviews the social and welfare measures which unequivocally indicate that extraordinary efforts were made by the Republic of Councils to improve the situation of workers, above all of the industrial proletariat, and also points out the backwardness which had to be abolished.

János Hont:

Main changes in the structure of agricultural production in Hungary

The author summarizes the inherent features of agricultural development on the basis of analytical investigations carried out by a working panel in the framework of laying the foundations of a fifteen-year plan covering 1970—1985 of the Hungarian economy.

While the area under cultivation became reduced, plant cultivation became more intensive due to changes in the branches of cultivation and in the sowing pattern. The article analyses development of yields and the major factors affecting them: use of fertilizers, irrigation, water construction, introduction of new species, plant protection, mechanization as well as the development of the processing industries.

Animal husbandry is characterized by a reduction in the stock of horses, stagnation of that of cattle, and a rapid growth of fodder consuming animals, mainly pigs. The author reviews the characteristics of the fodder basis, and of raising cattle, pigs, poultry and sheep. He states that the efficiency of animal husbandry is greatly affected by the harmony between the species kept, the fodder basis and the circumstances of keeping. From among these factors, though in different branches to varying extent, the conditions of large-scale husbandry are least favourable.

Katalin Botos-Zoltán Bősze-Gábor Havas:

How do enterprises manage their development funds?

Relying on a survey carried out by the Hungarian Investment Bank, the authors deal with the existing and expected phenomena and tendencies emerging in the field of decentralized investments under the new investment system.

Development and structure of the enterprise resources, their volume and components are analysed by branches and enterprises. The uses of the development funds available for various purposes, the differences in utilization by branches and enterprises, as well as the intensity and coefficients of enterprise investments are examined.

The authors establish that the proportions that would characterize the mechanism in its unfolded stage have not yet asserted themselves as regards either the formation of the development resources or the pattern of utilization. The development fund built up from profits will attain, however, a greater role in 1969—mainly in the less capital intensive branches.

The intensity of decentralized investments—as measured with the ratio of investments to fixed assets—shows a considerable dispersion by branches (from 2 to 14 per cent). Differences in the supply with own resources—measured in a similar way—are also substantial.

Development credits contribute to the concentration of means but in global terms they are insufficient to support major development projects to any greater extent. There is a considerable tension on the credit market between claims and possibilities.

Two thirds of the enterprise investments serve development purposes and this proves that the primacy of investments expanding production asserts itself also in the sphere of decentralized investments. The high construction-intensity of the decentralized investments also shows that they are of an extensive character.

The survey has affirmed the opinion that in respect of the field of decentralized investments a continuous collection and processing of information is necessary.

Károly Kövér:

Growing contradictions of the capitalist system of currency

The currency system of the capitalist world has reached a critical stage of its development. It seems that the present system has no more sufficient flexibility, equilibrium or reserves needed to secure the financial transactions and the financing of a rapidly expanding world trade in a satisfactory way. In recent years the currency situation has become extremely sharp three times closely following upon each other. The reason is the rigidity of the Bretton-Woods system. This system is highly sensitive to the actual position of the key currencies, the belt within which it can smoothly function is relatively narrow, and once the belt is transgressed, it may invite the danger of crisis-like shocks. The causes of the present crisis are: chronic passive balances of payments in the countries with key currencies, unsettled state of the exchange rate structure of the currencies, rigidity of the monetary credit system, deterioration in the composition of monetary reserves, lack of harmony between the internal monetary policies of the individual countries.

The critical situations could so far be overcome by mobilizing reserves and a certain cooperation. But the problem has not been solved. The measures applied up to now are but a superficial treatment, behind them the contradictions are growing. Since the causes of the crisis persist, they are a constant source of tension, nervousity and speculation. The problems can be solved only by a radical transformation of the international currency system.

A kiadásért felel az Akadémiai Kiadó igazgatója
Szerkesztőség: Budapest, V., Széchenyi rakpart 3. I. emelet. — Telefon: 313-975, 116-460, 123-570

Kiadóhivatal: Akadémiai Kiadó, Budapest, V., Alkotmány utca 21. Telefon: 111-010
Terjedelem: 8¹/₂ ív. Az utolsó kézirat nyomdába adásának időpontja: 1969. február 6.

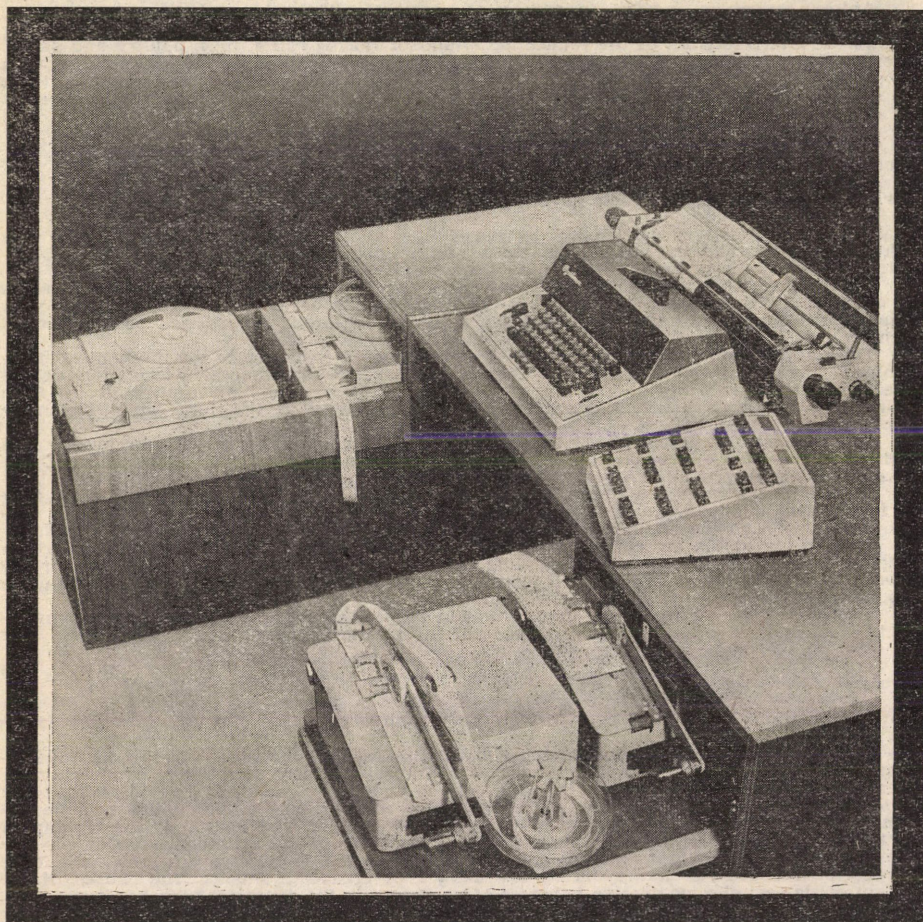
69.0129 — Kossuth Nyomda, Budapest, V., Alkotmány utca 3.
A kiadvány előfizethető vagy példányonként megvásárolható:

az AKADÉMIAI KIADÓNÁL, Budapest, V., Alkotmány utca 21. Telefon: 111-010. MNE egy-
számlaszám: 46., csekkbefizetési számla: 05.915.111-46; az AKADÉMIAI KÖNYVESBOLTBAN,
Budapest, V., Váci utca 22. Telefon: 185-612; a POSTA KÖZPONTI HIRLAP IRODA 1. számú
HIRLAPBOLTJÁBAN, Budapest, V., Bajcsy-Zsilinszky út 76. és bármely postahivatalban,
csekk számlaszám egyéni: 61 094, közületi: 61 066. MNE egy számlaszám: 8.

Előfizetési díj egy évre 120 forint.

Optima

528 - írőautomata



Mindenütt, ahol terveznek, leveleznek, sokszorosítanak és elszámolnak — bármelyik népgazdasági ágban — a gazdaságosság szempontjából nagy jelentőségű az OPTIMA 528 írőautomata beállítása. Bonyolult szervezési feladatokat programvezérlés útján és a legjobb hatásfokkal végezhetik ezzel a sokoldalú géppel.

Az OPTIMA 528-as könnyen és automatikusan írja a legbonyolultabb felsorolásokat, táblázatokat. Gyorsan és megbízhatóan dolgozik. Képletek és tízesrendszerű számoszlopok leírási sebessége folyamatos működésnél 12 jel másodpercenként. A változó számok és adatok beadagolása elektromos működésű írógéppel történik, emellett rendelkezésre áll a gép nyolccsatornás lyukszalag leolvasója és lyukasztója is.

Az OPTIMA 528 leglényegesebb alkotóelemei az elektromos írógép, a vezérlőbillentyűzet, az automatikus vezérlés cserélhető programtáblája, melyek vezérlőlyukszalaggal programozhatók.

Optima

Büromaschinen-Export GmbH Berlin
— 108 Berlin, Friedrichstrasse 61
Német Demokratikus Köztársaság

Forgalomba hozza:

MŰSZER- ÉS IRODAGÉPÉRTÉKESÍTŐ VÁLLALAT
Budapest, VI., Népköztársaság útja 2

KÖZGAZDASÁGI SZEMLE

4

A tartalomból

SULYOK BÉLA:

Integráció és gazdaságpolitika

PÉTER PÁL:

Iparunk importfelhasználása
nemzetközi összehasonlításban

RÁCZ LÁSZLÓ:

Árszínvonal és tervszerű árpolitika

**CSÁGOLY FERENC—
KISS FERENC:**

A vegyipar fejlődésének elemzése
az ágazati kapcsolatok mérlege alapján

SIMAI MIHÁLY:

A fogyasztás fejlődésének fő irányai
a világgazdaságban

XVI. évfolyam

1969. április

TARTALOM

<i>Sulyok Béla</i> : Integráció és gazdaságpolitika	397
<i>Péter Pál</i> : Iparunk importfelhasználása nemzetközi összehasonlításban	416
<i>Rác László</i> : Árszínvonal és tervszerű árpolitika	429
<i>Cságoty Ferenc—Kiss Ferenc</i> : A vegyipar fejlődésének elemzése az ágazati kapcsolatok mérlege alapján	443
<i>Fall Levente</i> : Vállalati árpolitika a kereskedelemben	457
SZEMLE	
A fejlett tőkésországok gazdasága 1968-ban és kilátásai 1969-ben (<i>Pócs Ervin</i>)	473
A fejlődő országok gazdasági helyzetének fő vonásai 1968-ban (<i>Inotai András—Iványi Károly</i>)	484
A fogyasztás fejlődésének fő irányai a világgazdaságban, II. rész (<i>Simai Mihály</i>)	492
FOLYÓIRATSZEMLE	506
Eberhardt Schmidt: Az amerikai kihívás és az európai vállalatvezetés — S. C. Schmidt: A KGST búzakereskedelme és kilátásai az 1970-es években — Antonin Straub: A három szektor kapcsolata és a gazdasági növekedés jellege — A. Nyekraszov: A „kulturális forradalom” és Kína gazdasága — Pierre Rainelle: Tőkegyűthető és fejlettségi színvonal	
SZAKIRODALMI TÁJÉKOZTATÓ	
Népgazdasági tervezés és irányítás (<i>Vincze Imre</i>)	514
Aba Iván: A világ ipara (<i>Bartha Ferenc</i>)	517
Dr. Kóródi József—dr. Márton Géza: A magyar ipar területi kérdései (<i>Bartke István</i>)	518
A cikkek rövid orosz és angol nyelvű tartalmi kivonata	521

E SZÁM SZERZŐI:

Bartha Ferenc, a Közgazdaságtudományi Intézet munkatársa; **dr. Bartke István**, az Országos Tervhivatal Tervgazdasági Intézetének osztályvezető-helyettese; **dr. Cságoty Ferenc** kandidátus, a Nehézipari Minisztérium Ipargazdasági és Üzemszervezési Intézetének igazgatóhelyettese; **dr. Fall Levente**, a SZÜVOSZ osztályvezetője; **Inotai András**, az MTA Afro-ázsiai Kutató Központjának munkatársa; **dr. Iványi Károly**, az MTA Afro-ázsiai Kutató Központjának munkatársa; **Kiss Ferenc**, a Nehézipari Minisztérium Ipargazdasági és Üzemszervezési Intézetének munkatársa; **Péter Pál**, a Konjunktúra- és Piackutató Intézet osztályvezetője; **Pócs Ervin**, a Gazdaságkutató Intézet munkatársa; **dr. Rác László**, az Országos Anyag- és Árhivatal osztályvezetője; **dr. Simai Mihály** kandidátus, a Marx Károly Közgazdaságtudományi Egyetem docense; **Sulyok Béla** ny. pénzügyminiszter-helyettes; **dr. Vincze Imre** kandidátus, a Pénzügyminisztérium főosztályvezetője.

A MAGYAR TUDOMÁNYOS AKADEMIA KÖZGAZDASÁGTUDOMÁNYI BIZOTTSÁGÁNAK FOLYÓIRATA

Szerkesztő bizottság:

Augustinovicz Mária, Bálint József, Bognár József, Cukor György, Csendes Béla, Csikós-Nagy Béla, Erdős Péter, Fekete Ferenc, Friss István, Ganczer Sándor, Garamvölgyi Károly, Háy László (elnök), Hetényi István, Huszár István, Kornai János, Nagy Tamás, Ripp Géza (főszerkesztő), Szabó József, Szabó Kálmán, Vajda Imre

A kiadásért felel az Akadémiai Kiadó Igazgatója
Szerkesztőség: Budapest, V., Széchenyi rakpart 3. I. emelet. — Telefon: 313-975, 116-460, 123-570

Kiadóhivatal: Akadémiai Kiadó, Budapest, V., Alkotmány utca 21. Telefon: 111-010
Terjedelem: 8 ív. Az utolsó kézirat nyomdába adásának időpontja: 1969. március 7.
69.0307 — Kossuth Nyomda, Budapest, V., Alkotmány utca 3.

A kiadvány előfizethető vagy példányonként megvásárolható:
az AKADEMIAI KIADÓNÁL, Budapest, V., Alkotmány utca 21. Telefon: 110-010. MNB egy-számlaszám: 46., csekkbefizetési számla: 05.915.111-46; az AKADEMIAI KÖNYVESBOLTBAN, Budapest, V., Váci utca 22. Telefon: 185-612; a POSTA KÖZPONTI HÍRLAP IRODA 1. számú HÍRLAPBOLTJÁBAN, Budapest, V., Bajcsy-Zsilinszky út 76. és bármely postahivatalban, csekk számlaszám egyéni: 61 094, közületi: 61 068. MNB egy számlaszám: 8.
Előfizetési díj egy évre 120 forint.

SULYOK BÉLA:

Integráció és gazdaságpolitika*

Az együttműködés gondolatának fejlődése a második világháború után a szocialista országokban és hazánkban

Hazánk felszabadulása után teljesen szétzilált és nagy részben megsemmisült termelőapparátus újraindításáról volt szó. Az államot és a gazdaságot irányító osztályok képviselőinek csődje és visszahúzódása, majd a kiéleződő osztályharc még a gazdasági nehézségeknél is súlyosabb akadályt jelentett. A termelés megindításában, majd a stabilizációban és a helyreállítás hároméves tervében óriási szerepe volt a Szovjetunió gazdasági és pénzügyi segítségének. Ennél is nagyobb jelentőséget kell azonban tulajdonítani annak, hogy a helyreállítási feladat szocialista módszereit és tapasztalatait rendelkezésünkre bocsátotta, és sok olyan buktatótól kímélt meg, amely nélkül elkerülhetetlen lett volna.

A nemzetközi gazdasági kapcsolatok ebben az időszakban lényegében az árucserére, a háborús jóvátételi kötelezettségekre és a Szovjetunió már említett segítségére korlátozódtak. Kezdetben nem is kínálkozott más mód. Ebben az időben az árucserében a pénz mint általános egyenérték csak korlátozottan érvényesült, s a két fél, mert mindig bilaterális kapcsolatról volt szó, a számára szükséges használati értékeket cserélte ki. Ez tehát a nemzetközi kapcsolatok ez időbeli fő formája, amely előbb a Szovjetunióval, majd fokozatosan a belső piacról kilépő többi népi demokráciákkal és azután a tőkésországokkal akadozva meginduló kereskedelmünket jellemezte. A proletárdiktatúra létrejötté, a külföldi érdekeltségek államosítása és az ezzel összefüggő — előbb válalatokkal, majd később államközi síkon folyó — kártalanítási tárgyalások fokozatosan megteremtik ugyan a tőkés kereskedelmi kapcsolatok addiginál erősebb növelésének lehetőségét is, de azért azok, a már szélesebben kifejlődött szocialista külkereskedelmi kapcsolatokhoz képest, továbbra is szerényeknek mondhatók. Jelentősen hozzájárult a tőkés csere szűk terjedelméhez az Egyesült Államok imperialista hidegháborús politikája. Az Egyesült Államok 1947-ben felmondta a kereskedelmi és kölcsönszerződéseket, 1948-ban pedig az úgynevezett embargótörvénnyel a legfontosabb nyersanyagok és termékek egész sorát tilalmi listára tette a tőkés- és szocialista országok kereskedelmében. De akadályozták ezt a kereskedelmet egyéb diszkriminációs tényezők is, a bizalmatlanság

* Részlet a szerzőnek a „Nemzetközi gazdasági kapcsolataink a gazdaságirányítási rendszer reformjának tükrében” című előkészítés alatt álló könyvéből.

egész légköre, a magas vámterhek és sok egyéb körülmény. Mindez, párosulva a szocialista országok egymásrautaltságával és a Szovjetunió állandó segítségével az új gazdasági alapok létrehozásában, egyre szorosabb és szélesebb körű kapcsolatokat fejlesztett ki elsősorban a Szovjetunióval, de általában a szocialista országok között is.

1945-ben az egész magyar külkereskedelmi volumen elhanyagolható, egy-kétszázézer dolláros összeget tett ki. 1946-ban 30—35 millió dollár körüli behozatalunk és kivitelünk volt. 1947-ben az újjáépítés előrehaladásával a behozatal már 124 millióra nőtt, szerényebb, 90 milliós kivitel mellett. 1948-ban 170 millió körüli export- és importösszegek alakultak ki. A forgalomban a háború előtt partnerként nem ismert Szovjetunió került az első helyre, 1947-ben 13,2, 1948-ban 16 százaléknyi részesedéssel. 1949-ben viszonylag nagy volt az előrelépés a külkereskedelmi volumenben (behozatal 289, kivitel 281,5 millió dollár) és megugrott a Szovjetunióval való kereskedelem aránya is 23,1 százalékra. Ennek okait a szocialista tábor gazdasági kapcsolatainak eleinte bátoritanul realizálódó, de mégis új elemeiben kell keresni.

1949 januárjában létrejött a Kölcsönös Gazdasági Segítség Tanácsa „a népi demokráciák országai és a Szovjetunió szélesebb gazdasági együttműködésének megvalósítása céljából” . . . „mint nyílt szervezet, amelybe beléphetnek Európa más országai is”, amely „csak az érdekelt országok beleegyezésével fogad el határozatokat” és amely „időszakonként üléseket fog tartani”. (Közlemény a KGST megalakulásáról 1949. január 16-án.)

Ezzel kialakult az európai szocialista országok közössége, amelyben ugyan később a ténylegesen részt vevő országok köre kissé változott, de a tevékenységet illetően egészen 1962-ig lényeges változás nem történt. Az alapkoncepció az volt, hogy mindegyik ország szocialista építése a tervgazdaságnak a Szovjetunióban kialakult, központosított tervezésre és tervelebontásra épülő rendszeréből indul ki. Eszerint a nyersanyagellátásban, az iparfejlesztéshez szükséges műszaki és tudományos ismeretekben a részt vevő országok az egymást kiegészítő kölcsönös gazdasági segítségre, mindenekelőtt a Szovjetunió segítségére támaszkodnak, és ezt csak a szükséges mértékben egészítik ki a diszkriminációkat alkalmazó tőkésországokkal való kereskedelemmel. Alapjában ezeket a gondolatokat és célokat tükrözi a KGST 1959-ben aláírt alapokmánya is.

Az együttműködés első időszakában a szocialista országok igen jelentős eredményeket értek el. A szocialista termelési viszonyok révén létrejött változások és a központi tervezés módszerei olyan óriási erőket szabadítottak fel, amelyek hatására a termelés és a nemzeti jövedelem növekedése minden korábbi, vagy a tőkésországokban ismert ütemnél hasonlíthatatlanul gyorsabb lett, ha voltak is ennek a fejlődésnek gyengéi és árnyoldalai is. Különösen nagy hatásokkal érvényesültek ezek az előnyök azokban az országokban, ahol a gazdaság viszonylag egyszerű volt, ahol a gazdasági fejlettség alacsony fokát örökölték a kapitalista múltból. Az a legutóbbi időben felvetett tétel, hogy a KGST, a szocialista országok együttműködése nem fejlesztette az egymás közti kapcsolatokat, ebben a formájában nem megalapozott. Még ha az első egy-két év teljesen alacsony kereskedelmi színvonalát figyelmen kívül is hagyjuk, az, hogy nálunk az 1949. évi 50 százalékról 1965-ig 65 százalékra emel-

kedett az egymás közötti kereskedelem részesedése a külkereskedelmi forgalomban, és ez a magas arány nagyjából jellemző a többi KGST-országra is, bizonyítja, hogy az európai szocialista országok gazdaságainak összefonódása, tehát integrációja jelentős lépéssel — bár nem kellő hatékonysággal — ment előre. Nem ott volt tehát az alapvető hiba, hogy a tagországok egymás közötti kapcsolatokra nem törekedtek volna, bár az autarkia gondolata egész 1962-ig még erős volt, és inkább a kölcsönös segítség, a kölcsönös hiányokban való kisegítés gondolata dominált. Akárcsak az országok belső mechanizmusában, itt is az áru- és pénzvizonyoktól való elszakadás volt a problémák forrása, ami az összehasonlító költségek elhanyagolásában mutatkozott meg.

Az ötvenes években a gyengeségek mindinkább előtérbe kerültek, s ezek a más téren elkövetett súlyos hibák hatására helyenként kirívókká váltak. Az úgynevezett személyi kultusz, a szocialista demokrácia eltorzulása persze a politika terén jelentkezett, de hatása megmutatkozott a gazdaságpolitikában is. A terv mennyiségekben gondolkodó és még értékmutatóknál is alapjában természetesen kifejezett összefüggései, a hajsza a tervszámok teljesítéséért és túlteljesítéséért, amikor is sokszor semmibe vették az értéktörvény hatását, voluntarista torzulásokhoz vezetett, különösen az iparilag viszonylag fejlettebb országokban.

A Szovjetunió Kommunista Pártjának XX. kongresszusa és ennek hatására a többi szocialista országok pártjai, levonták a szükségesnek tartott politikai következtetéseket, és a gazdaságpolitika kijavítását is célul tűzték ki. Most nem kívánjuk azokat a változtatásokat ismertetni, amelyeket a nép életszínvonalának szüntelen növeléséből kiinduló gazdaságpolitika elhatározott. Nem sokkal e felismerések után napirendre került azonban az a kérdés is, hogy a nemzetközi munkamegosztásban levő tartalékokat is jobban ki kellene használni a szocialista fejlődés meggyorsításához.

A KGST-ben részt vevő országok kommunista és munkáspártjainak képviselői 1962 júniusában jóváhagyták a „Szocialista Nemzetközi Munkamegosztás Alapelvei” című dokumentumot. Ez a dokumentum megállapítja, hogy a szocialista országok baráti közössége egy típusú gazdasági alapra: a termelési eszközök társadalmi tulajdonára, egy típusú államrendre és egységes ideológiára támaszkodik. Hangsúlyozza, hogy a szocialista nemzetközi munkamegosztás sikeres fejlesztésének és elmélyítésének fő eszköze a népgazdasági tervek összehangolása.

A KGST-országok még ugyanabban az évben kidolgozták, s a következő évben megvalósították az ehhez szükségesnek ítélt rendszabályokat és intézményeket. A többi között létrejött a tervkoordináció megvalósítására az országok tervezőszerveinek vezető képviselőiből a Terviroda (Planbüro), valamint a Nemzetközi Gazdasági Együttműködési Bank (NGEB), amely a kétoldalú kliringek helyett multilaterális elszámolást volt hivatva megvalósítani, mégpedig a szovjet rubel aranyparitásával azonos mércén megállapított új elszámolási valuta, a transzferábilis rubel segítségével.

Az azóta eltelt időszak nem váltotta be a tervegyeztetéshez fűzött reményeket és nem mutatkozik megfelelőnek a KGST-országok közötti jelenlegi multilaterális elszámolás sem. Nem valósult meg olyan multilateralitás, amely az importnál az áru és a termelő ország szabadabb

megválasztását lehetővé tette volna. Bizonyos eredmények ellenére sem fejlődött a várakozásoknak megfelelően a különböző KGST-országok, illetve vállalataik között a kooperáció, a szakosítás, a tudományos-műszaki együttműködés, nem bontakozott ki kellőképpen a közös érdekű vállalkozások létrehozása. Nem kielégítő a külkereskedelem fejlődése sem. A fejlett tőkésvilágban erre az időszakra esik az Európai Gazdasági Közösség (Közös Piac) integrációjának kibontakozása, amely kézzelfoghatóan bemutatta, hogy még a tőkés csoportok közötti nagy érdekellentétek mellett is milyen ösztönző erőt jelent a kitágított piac.

A KGST-ben 1962-ben elhatározott tervkoordináció és pénzügyi intézkedések eredményességének akadályai

Vizsgáljuk meg, milyen feltételek között hozta a KGST az említett intézkedéseket, és mik voltak azok az okok, amelyek miatt a várakozások nem teljesültek. Ehhez mindenekelőtt a KGST-országok tervgazdálkodási rendszerét kell szemügyre vennünk.

A feladatot megkönnyíti, hogy a gazdaságirányítási rendszer magyarországi reformja előtt saját mechanizmusunkat az illetékes szervek beható vizsgálat alá vették. E vizsgálat a nálunk 1968 előtt érvényesülő rendszer legfőbb jellemvonását abban látta, hogy a népgazdasági tervet, amelyet a központi szervek a rendelkezésükre álló információkból kiindulva készítének el, központilag kidolgozott mutatószámrendszer segítségével bontják le, és azt kötelező vállalati tervként írják elő az operatív feladatokat ellátó vállalatoknak. Az új irányítási rendszerben ezeket az adminisztratív előírásokat olyan közgazdasági szabályozó eszközökkel helyettesítjük, amelyek hatását és a piaci helyzetet figyelembe véve a szükséges információkkal bővebben rendelkező vállalatok maguk állíthatják össze terveiket. A tervezés alapvető módszere ezt megelőzően a mérlegmódszer volt, amely a központilag felmérhető termelési lehetőségeket és a becsült szükségleteket vetette össze. Ez a gondolatmenet tehát mindenképpen a termelés maximalizálására alapozódott — és arra is ösztönzött —, s nemcsak hogy a nemzetközi munkamegosztás komparatív előnyeit, hanem még a belföldi termelés-helyettesítést is csak nagyon elvétele vette figyelembe. A fő cél a mennyiségi terv teljesítése és túlteljesítése volt.

Egy ilyen, a mennyiségi növekedés elsődlegességére épített rendszer a gazdaságosságot, az értéktörvény befolyását csak kivételesen engedni érvényesülni. A központi tervezés egész menetében először a belföldi erőforrások teljes kihasználásából indulnak ki, függetlenül azok költségeitől, a nemzetközi kapcsolatokból pedig csak azt az importot veszik számításba, amely a termelés maximalizálásához szükséges, de hazai termelésből nem fedezhető. Nem azt akarják tehát importálni, ami így olcsóbban szerezhető be, hanem mindazt, amit az országban nem állítanak elő, de az üzemek teljes kapacitáskihasználásához szükséges. Az ilyen import minél nagyobb volumenben való meghatározását csak a fizetési mérleg viszonylagos egyensúlya, a rendelkezésre álló devizakészletek (beleértve a hitellehetőségeket) gátolják. Voltak olyan elméletek, amelyek kifejezetten hangoztatták is, hogy exportra csak azért

van szükség, hogy importálhassunk. Mondani sem kell, hogy ilyen körülmények között exportálni is csak azt lehet, amit a teljes kapacitáskihasználás mellett a partnerek megvásárolni hajlandók, vagyis itt sem az előnyös ár, hanem a használati érték azonossága dönti el a kivitel tényét. Ez a felfogás nem számol a munkamegosztásban, az értéktörvényben, a komparatív költségek alapján mérlegelt cserében rejlő előnyök kiaknázásával.

De még ha ezeket az előnyöket tudatosan ki is akarnák aknázni, ez a szándék ilyen gazdaságirányítási rendszerben igen nagy akadályokba ütköznék. A centrális tervezés egy országon belül is nehéz problémákat vet fel. A rendszerint ötéves tervperiódusok alatt nemcsak a termelés lehetőségei, feltételei, valamint a szükségletek és igények változnak, de beruházások is elkezdődnek és megvalósulnak, új helyzet alakulhat ki a munkaerő-ellátottságban, a műszaki fejlődésben stb. Mindezt a központi irányításban részleteiben és minden vállalatra külön is áttekinteni még a legmodernebb matematikai módszerekkel sem lehet.

A belső gazdaságot illetően nagy statisztikai és tervapparátus segítségével mégis igen nagy tömegű információt lehet összegyűjteni és figyelembe venni az ország ötéves tervének kidolgozásánál, hogy az tervmutatókban rögzíthető és vállalatokra lebontható legyen. Nem ez a helyzet azonban a nemzetközi kapcsolatokban, s legkevésbé akkor, ha olyan igénnyel akarjuk a kapcsolatokat kialakítani, hogy a munkamegosztás optimális hatékonyságú legyen. Ehhez most már mindazokat az adatokat és összefüggéseket, amelyeket csak vázlatosan érintettünk, és amelyeknek sokfélesége, sokrétűsége és dinamikája az életben ennél sokkal gazdagabb, mind-mind ismernünk kellene, felbontva egészen a vállalati méretig és a lakossági összefüggésekig. Ez pedig egyszerűen lehetetlen. De lehetetlen azért is, mert az információk összegyűjtése után a terv készítése egy országon belül sem egyetlen menetben történik. A gazdaságpolitikai célok meghatározása után többféle variáció készül, többféle feltételezést vizsgálnak meg és nemritkán a már egyszer kialakított terv újrakészül, lényegesen átdolgozzák, és bizony gyakran még a végrehajtás idején is változik. Márpedig ha mindezt a KGST-csoportosulásban összes részt vevő országoknál együttesen hajtánánk végre, a tervbizonytalanság és a folytonos változtatás olyan elemét hoznánk létre a gazdasági egységeknél, amely teljesen elviselhetetlen volna.

A szocialista tervgazdálkodás központi tervezésen és tervlebontáson épülő rendszere tehát nem hozható összhangba a nemzetközi gazdasági kapcsolatok gazdaságosságának figyelembevételével. Ez nem zárja persze ki, hogy néhány viszonylag könnyebben áttekinthető és mérhető — főképp mennyiségi — összefüggés nemzetközi egyeztetése ne járhatna sikerrel. A tervkoordináció eddigi munkájában főleg itt értünk el eredményeket. Az energiahordozókkal való ellátás, a színes fémek forrásainak és felhasználásának számbavétele ennek tipikus példái. A legnagyobb beruházások hatására várható lényeges változásokat szintén egyeztetettük. Mindez azonban — kétségbe nem vonható jelentősége mellett — nem oldotta meg azt a kérdést, amelynek lényege a baráti országok közötti munkamegosztásnak a gazdasági hatékonyság tetemes növelésére való felhasználása.

A szocialista tervgazdálkodásnak a Szovjetunióban kialakult, köz-

ponti tervre és annak lebontására épített rendszere, amelyet azután a többi szocialista országok változatlan formában, vagy legfeljebb kisebb változtatásokkal átvettek, nagyobb mérvű nemzetközi munkamegosztással tulajdonképpen nem is számolt. Az ezzel összefüggő gazdaságpolitika abban az időben alakult ki, amikor a Szovjetunió a tőkésországok ellenséges gyűrűjében elszigetelten fogott hozzá a szocializmus felépítéséhez. Ez a politika nem is nagyon számolhatott a tőkésországokkal való szélesebb kapcsolatokkal. Innen származik annak adminisztratív, importkorlátozó, sőt, autark jellege. Ez a termelés költségeitől függetlenített, a sztálini koncepció alapján kialakított rendszer egy olyan, nyersanyagokban mérhetetlenül gazdag, óriási s ugyanakkor fejletlen iparral rendelkező országban, mint a húszas évek végének, harmincas évek elejének Szovjetuniója, az elzártság körülményei között érhető volt, s a gazdaságnak bőségesen voltak belső tartalékai, amelyeket az új szocialista termelési viszonyok szabadítottak fel. A második világháború után azonban ez a rendszer már reformokra szorult volna, mint azt a XX. és az azt követő szovjet pártkongresszusokon nyújtott elemzések felfedték. Bár a második világháborút követő első időszakban a szocializmus útjára lépő többi országban politikailag sok tekintetben hasonló volt a helyzet, mint a Szovjetunióban a húszas-harmincas évek táján, különbözött egyrészt abban, hogy egy győzelmes és erős Szovjetunió volt az oldalukon, másrészt pedig területi nagyságukat és gazdasági struktúrájukat, nyersanyag-lehetőségeiket illetően teljesen más volt a helyzetük. Mégis, a tervgazdálkodás irányítási rendszerét a már kialakult formában vették át. Az ebből adódó, főképp anyagellátási problémák is hozzájárultak a Szovjetunióknak a szocialista építést előmozdító szándéka mellett ahhoz, hogy az intézményes segítség szükségessége oly hamar felszínre került. Ennek hatékonysága azonban nem lehetett teljes egy olyan gazdaságirányítási rendszerben, amely a belső fejlesztésnek a gazdaságosságtól független prioritására épült.

A központi tervezés modellje adminisztratív előírásokkal szabja meg az import terjedelmét, a viszonylatot és a KGST-országok vállalatai részére az árat is. A szocialista és tőkésországokkal szemben egyaránt érvényesülő protekcionista politika ez tehát, amely azonban nem diszkriminatív más országokkal szemben. Protekcionizmusa éppen az adminisztratív jelleg miatt olyan, hogy a belföldi termeléssel szemben minden külföldi vállalat piaci versenyét kizárja, illetve a központi szervek (Tervhivatal, Külkereskedelmi Minisztérium) elhatározásától teszi függővé.

Ebből viszont az következik, hogy az új gazdaságirányítási rendszer kidolgozásánál oly nagy súlyt kapott vállalati önállóságnak nemcsak ebben a belső mechanizmusban van igen nagy szerepe, hanem amely feltétlenül szükséges volna a nemzetközi munkamegosztással összefüggő mechanizmusokban, így a KGST-országokkal való együttműködésben is. Minél kevésbé érvényesülnek a protekcionista importtilalom korlátozásai, annál szélesebb körben van lehetőség a költségek összehasonlítása segítségével a nemzetközi munkamegosztásban rejlő gazdasági előnyök kihasználására.

Ennél a kérdésnél figyelembe kell azonban venni, hogy a protekcionizmus egyes más, kevésbé adminisztratív formái — a nem tilalmi jellegűek — a világ minden részén érvényesülnek. Az importvámok a

fejlett és a fejlődő országok fegyvertárában egyaránt megtalálhatók. E vámokat némely esetben adók helyettesítik, és funkcionálnak a versenyképességet a külföldi piacokon előmozdító exporttámogatások különféle formái is. Szükségszerűen következik ez az egyes országok iparának és mezőgazdaságának eltérő fejlettségi fokából is. Mindaddig, amíg egy állam szuverén országgént akar fejlődni, szüksége van ilyen gazdasági szabályozó eszközökre. Ezt könnyű átlátni. Ha ugyanis ilyen eszközökkel az állam nem élne, nagy volna a veszélye annak, hogy a magasabb termelékenységi fokon termelő országból való import olyan mértékben elárasztja saját országát, hogy az egyrészt az ország fizetési mérlegét, másrészt azoknak a termelési ágaknak a fejlődését is veszélyeztetné, amelyek feltételei alapján nem kedvezőtlenek, de a múltbeli elmaradottság miatt bizonyos ideig még védelemre szorulnak.

Megállapíthatjuk tehát: ahhoz, hogy a nemzetközi munkamegosztásból kiaknázható előnyök jobban érvényesüljenek, a tervgazdálkodás merev, részleteket is megszabó, adminisztratív importkorlátokat állító rendszerének módosítására és a vállalatok nagyobb döntési szabadságára van szükség.

Visszatérve most már az 1962-ben a KGST-ben elhatározott pénzügyi intézkedéseknek, a Nemzetközi Gazdasági Együttműködési Bank megalapításának, a sokoldalú elszámolás és a tranzszerabilis rubel mint elszámolási valuta bevezetésének nem kellő hatékonyságát okozó tényezőkre, mindenekelőtt a központi tervezésen alapuló tervgazdasági rendszerből eredő okokat kell közelebbről is szemügyre vennünk.

Ebben a rendszerben, mint már említettük, a használati érték dominált: az egész gazdaság, különösen pedig az egyes vállalatok feladata főképp naturális mutatókban volt meghatározva. Ezek a mutatók az értékviszonyoktól, a kereslet és a kínálat alakulásától csak nagyon kevésbé és közvetetten függnének és rögzített, államilag megállapított árból indulnak ki; az eredményeket is így mértük. Ha nem akartuk, hogy ezen a rendszeren csorbát üssenek és az egészet áttekinthetlenné tegyék a nemzetközi kapcsolatok, olyan módon kellett azokat beilleszteni, hogy az import és az export belső ellenértékét is a kereslettől és kínálatától független rögzített, merev áron számoljuk el. A termelővállalatok exportjuk és importjuk ellenértékét tehát rögzített, a devizaellenértéktől független belföldi áron kapták meg, illetve fizették, ugyanazon a rögzített forintáron, amely a belföldi vásárlásnál vagy értékesítésnél is érvényesült. Egészen más, az országok vezető szervei, külkereskedelmi minisztériumai között egyeztetett rubelár érvényesült ezzel egyidőben az egymással való államközi kapcsolatokban. A két ár közötti különbözetet sajátos, úgynevezett árkiegyenlítési rendszer egyenlítette ki a költségvetés terhére vagy javára, lehetetlenné téve ezzel a gazdaságosság megítélését, a költségek tényleges összehasonlítását. Maga a termelővállalat többnyire nem is tudta, mennyibe került devizában a szükséges importanyag, mennyiért adták el az exporttermékét, mivel ebben nem volt érdekelt és maga az elszámolás áttekinthetetlenül elszakította a devizaelszámolásokat az ő bankkapcsolataitól. Az országok közt rögzített áron történt elszámolás alapján a használati értékek cseréjét jelenti, amelyben nem lehet egyik terméket a másikkal a szükségleteknek megfelelően felcserélni. Ki is alakult a hosszú időre elfogadott — és így a

vevőre és az eladóra egyaránt kötelező — kontingensek rendszere, amelyben a használati értékek cseréje természetrajzának megfelelően nyersanyagot nyersanyagért, gépet gépért cseréltek. (Meg kell jegyezni azonban, hogy a Szovjetunió az egyes országok érdekében eltért ettől.) Az évente, néha gyakrabban, általában minisztériumok között megtartott tárgyalásokon ezért az eredeti, egyeztetett tervhez képest változtatást csak úgy lehetett elérni, ha a másik féllel megállapodtak: milyen azonos gazdasági értékűnek tekintett módosítást lehet a másik (export vagy import) oldalon véghezvinni. Ebből következik, hogy azok a klíringelszámolások, amelyekkel az egyes országok külkereskedelmi forgalmát lebonyolították, egymástól eltérő értékű rubelről szóltak (valamennyi ilyen klíringelszámolás rubelben történt), amit még fokozott, hogy egyazon termék ára is — éppen az említett egyeztető, mérlegelő tárgyalások eredményeképp — különbözött másik két KGST-ország egymás közötti árucseréjében.

Hogyan festett mármost az 1962-ben elhatározott úgynevezett multilaterális elszámolás és az NGEB transzferábilis rubel rendszere? A klíringek helyébe a közös bankban országonként egy-egy számlán, transzferábilis rubelben vezetett elszámolás lépett. Ezért a rubelért azonban nem lehetett tetszés szerinti KGST-országban árut vásárolni, hiszen a külkereskedelmi megállapodások kétoldalú rendszere, az országok közötti áruajtánkénti tárgyalás, az ennek során vállalt kötelező kontingensek, a különböző kétoldalú viszonylatok egymástól eltérő rubelértéke, a kereslettől és kínálattól elszakított merev ármegállapodások, a két-két ország közötti évenkénti kiegyenlített forgalom rendszere fennmaradt.

Mivel a termelési költségektől mesterségesen elszakított, a kereslettől és kínálattól lényegében független árak évekre változatlanul érvényben maradtak, a vállalatok által kötelezően szállítandó, illetve átveendő kontingensek megállapításakor a központi szervek az összehasonlító költségeket nem, vagy csak nagyon nagyvonalúan és áttételesen vehették figyelembe. Így a deviza árnak mércéje nem gyakorolt hatást a külkereskedelemre. Azt is természetesnek kell tekinteni, hogy a meghatározott és csak kétoldalú megegyezéssel változtatható használati értékek kifejezésére alkalmazott és az elmondott okoknál fogva országpáronként különböző értékű rubel az ilyen irányú elhatározás, s ennek az NGEB-nél való technikai lebonyolítása után sem vált valóban sokoldalúan elszámolhatóvá. Az érdekelt országok továbbra is ragaszkodtak a lényegében naturális értékekben kialakult csere régi formáihoz, a „puha cikk ellenében puha cikket és kemény ellenében kemény cikket” elvéhez, éspedig kétoldalúan és kiegyensúlyozottan. Ahol a cserében a pénz, az árfolyam, a piaci viszonyok, a kereslet és kínálat, nemzetközi cserénél pedig az összehasonlító költségek semmi szerepet nem töltenek be, ott az egyébként formailag legkifogástalanabb pénzügyi technika sem adhat segítséget. A pénzügyi-valutáris kérdések megoldása előfeltétele az áru- és pénzkapcsolatoknak, de nem helyettesíti az anyagi folyamatokat.

A pénzügyi- valutáris kérdések szerepe a szocialista együttműködésben

A nemzetközi gazdasági kapcsolatok fejlesztésének, a nemzetközi munkamegosztás óriási hatékonyságnövelő hatásának központi kérdése, előfeltétele a pénzügyi- valutáris kérdések és együttműködés megoldása. Miért?

Egy extenzív, még ki nem használt munkaerővel rendelkező, viszonylag kevésbé bonyolult gazdaságban a direktív, tervlebontásra épülő irányítási rendszer jól funkcionálhat, de a bonyolultabbá válással egyre inkább megmutatkoznak az árnyoldalak is, amelyek az értéktörvény szerepének háttérbe szorításából adódnak. Fokozottan így van ez a nemzetközi kapcsolatokat illetően is.

Amíg a nemzetközi kapcsolatok lényegében csaknem kizárólag a külkereskedelemre korlátozódhatnak, addig a belső és a külső árak összekapcsolásának, az árfolyamnak a hiánya, az egyenértékűség mérésének lehetetlenülése nehézségekhez vezet ugyan, de nem zárja ki a cserét. A központi szervek azok, amelyek terveik, célkitűzéseik fényében lemérik, milyen termékek importjára van szükség, és a másik ország központi szerveinek megállapítása alapján az ott szükséges termékek közül vállalják azok szállítását, amelyekre képesek. Ez a módszer tehát nem képes ugyan lépést tartani a termelés fejlődésével és a külkereskedelem növekedésének olyan lelassulásához vezet, mint amilyent a KGST-országok egymás közti forgalmában a legutóbbi években tapasztaltunk, nem is alakítja ki a külkereskedelmi forgalom mindkét félre legkedvezőbb összetételét, s a többoldalúság bővítő lehetőségeit sem használja ki, de funkcióképes. Ha pedig a szocialista fejlődés kezdeti gyors sikereivel párosul a még csak akkor iparosodó országban, e hátrányok háttérbe is szorulhatnak.

De mi a helyzet a nemzetközi munkamegosztásnak a külkereskedelmi forgalomnál szorosabb összefonódást igénylő formái tekintetében? Ha kooperációról, szakosításról, közös érdekű vállalkozásról, műszaki, tudományos vagy gazdasági együttműködésről, vagy még inkább ezen is túlmenő szorosabb együttműködésről, a gazdaságok valamilyen integrációjáról van szó, abban az esetben már szükségszerű a nemzeti valutáknak valamiféle árfolyam segítségével való összehasonlítása és átszámítása, elszámolása és átutalása egyik országból a másikba. Enélkül minden műveletnél feltétlenül felmerül a természetes termékcsere egyenértékűsége megállapításának időrabló, s ugyanakkor megoldhatatlan feladata. Ha pedig, ami az elmondott formáknál természetes, nem is két, hanem több részvevő országról van szó, nélkülözhetetlenül sokoldalú, multilaterális elszámolásra van szükség.

Hogy ez mennyire így van, mutatják a KGST egészének és az abban tömörült országoknak összes eddigi tapasztalatai. Abban voltaképpen kevésbé volt hiány, hogy országaink az együttműködés fejlett formáinak jelentőségét és várható fejlesztő hatását ne ismerték volna fel. Nemcsak közgazdászok, hanem vezető politikusok is sokszor beszéltek erről. A KGST vezető szerveiben a felsorolt együttműködési formák (kooperációk, szakosítás, közös vállalatok stb.) megvalósításáról ismételtelen — a politikai helyzet adta mindenkorai lehetőségeket is mérlegelve — szó esett, sokszor nagy súllyal, vezető helyen. Elhatározásokban sem volt

hiány. Amikor azonban e határozatok végrehajtására került sor, nem mutatkozott megfelelő eredmény.

Mi történt a szakosítás ügyében? A vezető szervek, különféle, rendszerint lényegében helyes elemzés alapján, egyes termékek szakosítását vagy specializációját határozták el. Az ipari és vállalati szervek ezek után elkezdtek tárgyalásaikat arról, milyen termelést kívánnak megtartani és abból mely más országok ellátását vállalják, milyen termelésről hajlandók lemondani. Csakhogy bármilyen, mégoly kevésbé gazdaságos termelésről való lemondás is a tervteljesítésben érdekelt vállalat részére hátrányt jelent, a másik féltől való átvételi kötelezettség pedig további nehezen teljesíthető követelményt támaszt. Egyrészt egy hosszú időre szólan is előnyös, nem változó ár megállapításának szükségességét, másrészt biztosítékot arra, hogy legfeljebb azonos keménységű más árut tőle előnyös áron átvegyenek, legalább olyan értékben, mint amilyenek átvételére ő vállalkozik. Mivel a pénzelszámolások csak követik, regisztrálják a használati értékek cseréjét ebben a nemzetközi mechanizmusban, a valamely termék termeléséről lemondó vállalatot nem lehet pénzben kompenzálni, hiszen annak vásárlásra való felhasználása ezzel még nincs biztosítva. De ha a központi hatóságok ezt a lemondást el is rendelik, a vállalat a terv teljesítésében érdekelt, s az utasítás végrehajtása nem nagyon halad előre. Így alapjában csak az olyan szakosítás, specializáció jöhetett létre a felső szervek határozatára támaszkodva, ahol a részvevő két vagy több ország azonos vállalata, trösztje, egyesülése, igazgatósága volt érdekelt és egyezett meg azonos összegű és gazdaságilag is azonos keménységi fokra értékelt kölcsönös szállításban. Az ilyen esetek száma igen korlátozott, és a lehetséges kedvező gazdasági hatékonyságúaknak csak csekély töredékére terjed ki. A pénznek így a cserében az a legfontosabb tulajdonsága nem érvényesül, hogy mint általános egyenérték bármely használati értéket értékalakban kifejezzen.

Azt is ismételten leszögezték a vezető szervek, hogy rendkívül előnyös a felek részére, ha az elaprózott, rossz gazdasági hatékonyságú, sokszor az egyes országokban kedvezőtlen természeti adottságú kitermelőhelyekre épített beruházások helyett közösen hoznak létre beruházásokat, vagy ha egyes egyébként is összekapcsolódó tevékenységükre közös vállalatokat hoznak létre. Mégis csak egész kivételes esetekben valósultak meg ilyen közös beruházások, mint például a kingiszepi foszfortelepeken, vagy olyan együttes tevékenység, mint a szovjet—magyar alumíniumegyütműködés, a Barátság kőolajvezeték kihasználása, a közös KGST vagonpark, vagy olyan közös vállalat, mint a lengyel meddőhányók kiaknázását célzó Haldex. Minden ilyen esetben ugyanis külön-külön rendkívül bonyolult módszerekkel meg kellett oldani azt, hogy igazi pénzelszámolás hiányában a használati értékekben hogyan történjék a jogos részvételi arány, az eredmény megosztásának a megállapítása. E módszerek és tanulmányok fő tartalma az volt, hogy az árukat, a szolgáltatásokat és a munkabéreket gazdasági vagy egyéb ismervek alapján csoportokba foglalja, és a nemzetközi KGST rubelár és a nemzeti belső árak arányából közös együttthatókat, koefficienseket képezzen; lényegében tehát a nemzetközileg használatos árfolyam helyett az árfolyamok rendkívüli sokaságát próbálta megteremteni.

Beszéltünk már arról, hogy a vezető szervek 1962-ben a KGST-

országok közötti szorosabb gazdasági kapcsolatok megteremtését is célul tűzték ki, és ezért elhatározták a *tervkoordináció* megvalósítását egy későbbi közös tervezés perspektívájával. Ez a nyugati országokban végbement integrációs fejlemények által is befolyásolt *szocialista integráció* körvonalait jelentette volna.

Az ilyen, vagy bármilyen más formában létrejövő szorosabb gazdasági összefonódás természetesen még sokkal parancsolóbban megköveteli az általános egyenértékben történő gyors elszámolást, mint azok a lazább és bizonyos mértékig eseti együttműködési formák, amelyekről az előzőekben beszéltünk. A szorosabb gazdasági összefonódás, vagy másképp gazdasági integráció bármely formájánál ugyanis a gazdasági döntések előtt nap mint nap több országot érintő sok ezer gazdasági elhatározás hatását kell lemérni, a bekövetkezett gazdasági események százezreinek regisztrálására és elszámolására van szükség. Nem véletlen, hogy a legelőrehaladottabb tőkésintegrációnál, a Közös Piacnál mindinkább előtérbe kerül, hogy ezt a gyors felmérést és elszámolást már a fix árfolyamra épített nemzeti valuták sem végzik megfelelően, noha itt csak egyszerű átszámításra és átutalásra van szükség, és egyre több szó esik az integrált országok közös valutájának megteremtéséről, a nemzeti valuták kikapcsolásáról. Az övezeti valuták szükségességét csak még jobban aláhúzza a tőkés nemzetközi monetáris rendszer egyre nyilvánvalóbbá váló ingatagsága, a tőkés rendszer kibékíthetetlen ellentmondásainak a valutaválságokban kifejeződő problémái.

Az elmondottakból következik, hogy a nemzetközi munkamegosztás komparatív költségek alapján való optimális kihasználásának a jelenlegi helyzetben *előfeltétele* a pénzügyi-valutáris kérdések megoldása, mert csak ezután válnak megvalósíthatóvá mindazok a változatos formák, amelyek a nemzetközi együttműködés sokrétű és centrálisan legfeljebb irányában és tendenciájában áttekinthető folyamatát előrelendítik. Emellett persze látni kell, hogy az elszámolási és pénzügyi problémák megoldása önmagában nem elegendő. Nyilvánvaló, hogy valóságos értékek csak az anyagi folyamatokból keletkezhetnek. Ezért *a nemzetközi gazdasági kapcsolatok egész rendszerének komplex vizsgálatára és reformjára van szükség ahhoz, hogy a fejlődés létrejöjjön.*

A gazdaságirányítási rendszer magyarországi reformja világosan és egyértelműen a népgazdaság tervszerű központi irányításának és az áruviszonyok, a pénz aktív szerepének szerves összekapcsolásából indul ki a termelőeszközök szocialista tulajdona alapján. Mivel két alapvető elem összekapcsolásáról és természetesen szoros összefonódásáról van szó, nem lehet őket sterilen elhatárolni egymástól. Amikor tehát a tervezéssel és a gazdaságpolitikával összefüggő kérdésekről van szó, elkerülhetetlen, hogy a mechanizmussal való szoros kapcsolatról és összefonódásról is beszéljünk, és amikor a nemzetközi mechanizmust próbáljuk bemutatni, annak a tervezéssel összefüggő aspektusait is szükségképpen érinteni kell. Mégis, ha nem is mechanikusan, igyekszünk az irányítási rendszer e két fő emelőjét főbb eszközeiben külön-külön tárgyalni.

A szocialista tervgazdálkodás belső gazdasági irányításában a gazdaságpolitika mindenekelőtt a tervezés egész rendszerében testesül meg. Amíg a gazdaságpolitika legfőbb célja a termelés maximális fejlesztése,

addig a központi tervezés ezt a maximalizálást szolgálja, és a gazdasági egységek feladata a lebontott tervek teljesítése és túlteljesítése. A szocialista tervgazdaságnak az értéktörvény fokozottabb figyelembevételén alapuló rendszerében a helyzet megváltozik: itt a tervbe vett feladatok legkisebb ráfordítással való megvalósítását, az elérhető maximális eredményt, a legnagyobb gazdasági hatékonyságot tűzi a gazdaságpolitika maga elé. Természetes, hogy itt a tervezés is ezt igyekszik szolgálni, és így a célok meghatározásával egyenrangú fontosságú a népgazdasági tervnek azokat a gazdasági szabályozókat meghatározó fejezete, amelyek az általános és a tervben konkrétan is megfogalmazott célok valóra váltására hivatottak ösztönözni. Ezzel a modellel tehát sehogyan sem fér össze, hogy olyan termékek termelését is tervbe vegye és előmozdítsa, még kevésbé, hogy arra újonnan berendezkedjék, amelyeket más szocialista országból az érdekelt vállalatok saját előállítási költségüknél olcsóbban szerezhetnek be, miközben a felszabaduló termelőerőket olyan termékek termelésére fordíthatják, amelyeket viszont ők tudnak olcsóbban előállítani. Amikor a hazai gazdaságirányítási rendszer reformjának elveit, majd szabályozó eszközeit kidolgozták, természetesen ilyen gazdaságpolitikai célokból indultak ki. Ilyen irányú hatásra törekszenek a nemzetközi munkamegosztást befolyásoló szabályozók is. Ezek azonban csak akkor hozhatnak megfelelő eredményt, ha hasonló célok és ezeket előmozdító szabályok érvényesülnek azokban az országokban is, amelyekkel a munkamegosztást különösképpen növelni akarjuk: a többi szocialista országgal.

Az utóbbi években a viszonylag fejlettebb európai szocialista országokban sorra napirendre került a gazdasági reform szükségessége, s e reformok mindegyike az áru- és pénzkapcsolatok nagyobb figyelembevételére, a gazdasági egységek nagyobb szabadságára épít. E reformok köre, üteme, lépcsőzetessége persze rendkívül különböző, már csak az országok igen különböző nagysága, a gazdasági egységek igen eltérő száma, kialakult szervezeti és jogi formái, az országok társadalmi, kulturális múltjának különbözősége miatt, de más okokból is. Mégis, mind-ezen országok reformja vagy erre irányuló tudományos mozgalma nemcsak abban egységes, hogy az áru- és pénzviszonyok szerepét, a vállalatok önállóságát növelni kell, hanem abban is, hogy a szocialista tervgazdálkodás legdöntőbb tényezője továbbra is a gazdaságpolitika és tervezés központi szerepe. A magyar reform szerint a megvalósítást azonban nem direktív előírásokkal, hanem gazdasági szabályozó eszközökkel kell biztosítani. Ez a gazdaságpolitikát meghatározó tervezést a vállalatokhoz közvetítő mechanizmus. E mechanizmus tartalmát illetően, vagyis hogy abban a tervlebontás helyett az előállítási költségeken és az árakon alapuló vállalati önálló döntés mennyire érvényesüljön, a többi KGST-országokban még egymásnak ellentmondó nézetek vannak és a helyzet véglegesen még nem tisztázódott. Nem szabad azonban szem elől téveszteni, hogy egy félreismerhetetlen folyamat tanúi vagyunk, hogy nem valami statikus, hanem nagyon is dinamikus helyzettel van dolgunk.

Akik a szovjet közgazdasági és pénzügyi folyóiratokat, vagy akár a lengyel, a cseh, a német, a bolgár vagy más KGST-országbeli szaksajtót figyelemmel kísérik, azok előtt világos, hogy általában az áru- és pénz-

viszonyok felhasználásának, a vállalati önállóságnak mértékéről, helyéről és időpontjáról van vita a belső irányítások rendszerében, nem pedig magáról az elvről. A már bevezetett magyar reform eredményeit ezért mindenütt országunk gazdasági ereje által indokoltnál sokkal nagyobb figyelemmel kísérik.

Ami az egymás közötti kapcsolatokat illeti, kivétel nélkül minden KGST-ország illetékes szervei egyöntetűen vallják belső és az együttműködési szervezeten belüli megnyilatkozásaikban, hogy fejleszteni kell az egymás közötti kooperációt, a szakosítást és specializációt, a tudományos műszaki együttműködést, sőt, többségükben közös beruházások és vállalatok létesítését is szükségesnek tartják.

A legutóbbi időkben a KGST-országok gazdasági összefonódásának, az egymás közti munkamegosztás fejlesztésének aktualitását és fokozódó megértését illetően ezen is túl mutató jelek mutatkoznak. Nem lehet véletlennek tekinteni, hogy az MSZMP elérkezettnek látta az időt, hogy a szocialista országok gazdasági integrációjának kérdéseiről Nyers Rezső részletesen is ismertesse a párt elgondolásait. Bemutatta, hogy most már célszerű az integrációt mint szocialista övezeti rendszert megvalósítani és a koordinálás eddigi módszerei mellett közös és nemzetközi gazdasági ösztönzőket is alkalmazni annak munkájában. A szovjet és a lengyel közgazdasági folyóiratok egyre-másra közlik azokat a cikkeket, amelyeknek gondolatmenete bizonyára találkozik a gazdasági vezetők véleményével, s amelyek szerzői, akárcsak a cseh, bolgár és néha a német sajtóban megjelent cikkek szerzői is, most már egy tudatos gazdasági integráció kiépítését tartják kívánatosnak.

G. Szorokin a Voproszi Ekonomiki 1968. évi 12. számában,* amikor a szocialista országok integrációja mellett tör lándzsát, megállapítja, hogy „annak elmélete, mint a szocialista világgazdaság elméletének része, arra hivatott, hogy kutassa az integráció fejlődésének okait és tendenciáit, végső és közelebbi céljait, formáit és lényegét szakaszonként és egész történelmi folyamatában. Igen fontos meghatározni azokat a módokat és eszközöket, amelyek felhasználásával a társadalom irányíthatja az integrációs folyamatokat.” Ezen eszközök vizsgálatát illetően azonban említett cikkében olyan megállapításra jut, amely megítélésem szerint ismét azt a veszélyt rejtheti magában, hogy sok időt veszíthetünk el az integráció továbbfejlesztésében. Helyesen állapítja meg, hogy: „A gazdasági integráció a szocialista világgazdaság összes elemét, a nemzetközi termelési kapcsolatok összességét érinti. Vonatkozik ez a tervszerűsége, az országok közti munkamegosztásra, a termelés és a tudományos kutató tevékenység szakosítására és kooperációjára, az áru-pénzviszonyokra stb. — Ennélfogva az integráció komplex intézkedéseket igényel.” Később azonban azt írja: „A gazdasági integráció *perspektivikus* eszközei, főleg a kereskedelem terén — a nemzetközi hitel és a szocialista országok valutáinak átválthatósága”; egy további helyen: „A tervek koordinálását teljes joggal tarthatjuk a nemzetközi szocialista tervezés alsó lépcsőfokának.”

Mint azt már az előzőekben igyekeztünk kimutatni, a tervkoordináción alapuló minden együttműködési forma csak akkor lehet eredmé-

* G. Szorokin: A szocialista országok gazdasági integrációjának kérdései. Ismertetését lásd a Közgazdasági Szemle 1969. évi 3. számában.

nyes, ha a nemzeti valuták egyenértékű átszámíthatóságának és ha nem is általános konvertálhatóságának, de egymás közti transzferálhatóságának feladatát megoldottuk. Ezért a pénzügyi kérdések megoldása, de legalábbis az azok rendezési módjában való megállapodás nem perspektivikus feladat, hanem a szocialista integráció eredményességének előfeltétele a komplex megoldáson belül.

Minden okunk megvan annak a megállapítására, hogy a tervezésnek és a gazdaságpolitikának a szocialista gazdálkodásban és így az integrációban is betöltött elsődleges szerepe ellenére most a mechanizmus kidolgozása és az abban való megállapodás a döntő láncszem. Ezen belül is a valuták átszámíthatósága, transzferabilitása. Ez az, ami mindazokat az erőket fel fogja szabadítani, amelyek a szocialista nemzetközi munkamegosztásban rejlnek. Ezek az erők szükségképpen vissza fognak hatni az integráció tagországainak belső gazdaságpolitikájára és irányítási rendszerére is.

Miből induljon ki az európai szocialista országok integrációja?

Az integráció a szó gazdasági értelmében azt az elhatározást és tényt jelenti, hogy az abban részt vevő országok helyesnek tartják gazdaságaik egyre növekvő összefonódását fejlődésük meggyorsítása céljából. Azt jelenti, hogy a részvevő országok nemzetközi együttműködésükben egymással szorosabb gazdasági kapcsolatokat szándékoznak kialakítani valamilyen okból, mint a többiekkel. Az ok lehet földrajzi, gazdasági vagy politikai tényező, közös érdek stb. Nyilvánvaló tehát, hogy amikor a Kölcsönös Gazdasági Segítség Tanácsa létrejött, a tagországok már tudomásul vettek egy integrációt.

A legutóbbi egyes fejleményei azt a közkeletű tévedést hintették el, hogy integráció alatt olyan szervezetet és csoportosulást kell érteni, mint az Európai Gazdasági Közösség. Csakhogy a Közös Piac is a fejlődés és a célok különböző szakaszain ment keresztül. Sőt ma is vita tárgyát képezi, megáll-e a gazdasági összefonódásnál, vagy egyetlen politikai egység kialakítására törekszik, a De Gaulle-féle önálló hazák Európáját tűzi-e ki célul, vagy az eredeti Hallstein-féle (esetleg azon is túlmenő) elgondolásokig akar eljutni: kell-e, hogy szorosan kapcsolódjék a NATO szervezetéhez, vagy attól független legyen, és más országokkal is igyekezzék gazdasági egységet teremteni? De világos, hogy az úgynevezett EFTA és más csoportosulások is gazdasági integrációk, amelyek több-kevesebb sikerrel igyekeznek az integrációban rejlő gazdasági előnyöket kihasználni, noha ezekben a részvevő országok egymáshoz való kapcsolata hasonlíthatatlanul lazább, mint a Közös Piacban. A szuverén országok elhatározása, a saját érdekükből való kiindulás dönti tehát el az integráció terjedelmét, gazdasági és politikai tartalmát, azt, hogy szükségesnek látják-e, mennyire és milyen területen látják szükségesnek az önálló helyett a közös döntést. A társulás egy formája ez, amelynek tehát lényegéhez tartozik, hogy a részvevők szuverén elhatározásából és nem kényszerből születik meg, mégpedig tartalmát és megvalósításának ütemét illetően is.

Amikor a KGST létrejött, megkezdődött tehát a szocialista országok

integrációja is, hiszen együttműködést, gazdaságaiknak a korábbinál erősebb összefonódását határozták el. Erre az alapot az adta, hogy a mi országainknak kétségtelenül vannak közös érdekeik és céljaik, így például, hogy mindegyikük a társadalmi tulajdonra alapozó szocialista építést tűzte ki feladatául, hogy egyikük sem akarja más országok dolgozóit kizsákmányolni, de kizsákmányoltta sem akar válni. Elég ismételtten utalni arra, milyen arányokban nőtt az azóta eltelt időben egymás közötti kereskedelmük aránya. Világosan következik ebből, hogy nőtt ez alatt az idő alatt országaink egymásrautaltsága, gazdaságaik összefonódottsága is, és pedig különösen a Szovjetunióval. A legutolsó években ez az aránynövekedés azonban megállt. A kérdés tehát nem úgy van feltéve: legyen-e integráció, hanem úgy: milyenek legyenek ennek leg-hatékonyabb módszerei, hogyan tudunk egymásnak a munkamegosztásban olyan kedvezményeket biztosítani, hogy az kölcsönösen mindannyiunknak a maximális előnyöket, a leggyorsabb fejlődést, a nemzeti jövedelem minél nagyobb növekedési rátáját hozza. E módszerek kidolgozásakor azokra a reformokra kell támaszkodni, amelyek az egyes európai szocialista országokban megvalósultak, illetve megvalósulnak. Figyelembe kell venni emellett azokat a politikai és gazdasági akadályokat is, amelyek az egyes országokban egy szorosabb együttműködésnek még útjában állnak. Olyan lazább integrációs formákra van tehát szükség, amelyek megengedik, hogy az együttműködésben minden ország maga határozhasson részvételéről és annak mélységéről.

Nem előfeltétele tehát az integrációnak, hogy a belső gazdaságirányítási rendszer az egyes országokban azonos legyen. Az azonban nem képzeltető el, hogy a gazdaságpolitika olyan eszközeit, amelyek a nemzetközi csere és együttműködés szempontjából alapvetőek, azokra közvetlenül kihatnak, az integrációban részvevők ne egyeztessék. Különösen az árfolyam, a nemzetközi árak, a csere feltételei, a nemzetközi hitelek, a vámok, az export- vagy importtámogatások, valamint a népgazdaság tervezésének és fejlesztésének az integrációs kapcsolatokra is kiható más fontos elemei az irányítási rendszernek olyan tényezői, amelyek meghatározzák a nemzetközi gazdaságpolitikát. Ezeknek elveit és konkrét szabályait tehát egyeztetni kell ahhoz, hogy az integrációban közösen kitűzött célok megvalósulhassanak.

A ma átlátható történelmi fejlődés alapján arra a következtetésre lehet jutni, hogy nem mindegyik KGST-országban állnak fenn egyformán a gazdasági kapcsolatok szorosabbra fűzéséhez szükséges előfeltételek. A KGST-országok az ipari és mezőgazdasági fejlettség eléggé különböző fokán állnak. Ahhoz, hogy egyes csoportosulások, övezetek gazdaságának szorosabb összekapcsolása létrejöjjön, szükség van egyrészt az ebben rejlő előnyök felismerésére és az ebből fakadó tudatos elhatározásra, másrészt az egyes országok gazdasága — főképp a fejlettségi különbségekből eredő — különbözőségének bizonyos mértékű figyelembevételére. Mindkét elem persze eltérően jelenik meg tőkés és szocialista társadalmi viszonyok között.

Tőkés viszonyok között az előnyöknek elsősorban a tőkésék számára kell nyilvánvalókká válniuk és ezen belül is főképp a nagy nemzetközi monopóliumok számára, úgy azonban, hogy bizonyos kedvezmények a foglalkoztatás mértékét, a bérszínvonalat és a munkaerőmozgás lehetőség-

geit illetően az integrációt a dolgozó rétegek előtt is elfogadhatóvá te-
gyék, azok aktív ellenállását ne váltsák ki. Szocialista körülmények
között viszont az az elengedhetetlen feltétel, hogy a pártok és kormá-
nyok felismerése megérlelődjék a megvalósítás útját illetően és arról is,
hogy ez a csoportosulás mindegyik tag részére pótlólagos előnyöket,
gyorsabb fejlődést és a nép magasabb életszínvonalát biztosítja.

Nézzük meg most a siker másik előfeltételét, az egyes országok
különböző fejlettségi fokának számításbavételét. Hogyan történik ez?

A tőkésországok gazdasági és ipari fejlettségi fokától és persze más
körülményektől függően is a protekcionizmus különböző eszközeit hasz-
nálják, hogy a fejlettebb és ezért vagy más okból olcsóbban termelő
külföldi konkurenciától megvédjék saját tőkéseiket. Az eszközök közül
legfontosabbak egyfelől az ún. adminisztratív korlátozások, tehát például
az importtilalmak, a meghatározott mennyiségek vagy értékek (ún.
kontingensek) feletti behozatalra hozott tilalmak, másfelől az import
után fizetendő vámok vagy importadók, amelyek kiegyenlítik a terme-
lékenységi különbségeket, vagy éppen ezt a különbséget is jelentősen
meghaladó mértékük folytán lehetetlenné teszik az importot (prohibitív
vámok). A fejlett országokban egyre jobban háttérbe szorulnak vagy
meg is szűnnek az adminisztratív eszközök, és nő a vámok, adók jelentő-
sége. Minden integrációnak központi kérdése ezeknek az importkorláto-
zásoknak a feloldása, a belső piac megnyitása a tagországokból származó
behozatal előtt, általánosan használt kifejezéssel a külkereskedelem
liberalizálása, amelyhez későbbi fokozatos fejlődés eredményeképp csat-
lakozik a beruházások (tőkeforgalom), a hitel-, majd a munkaerő-áramlás
liberalizálása. Mindez azonban csak lassú ütemben, lépésről lépésre való-
sítható meg, mert különben a belföldi, kevésbé termelékeny ipar a gaz-
daságilag gyengébb országokban hirtelen versenyképtelenné válna, és
egykedőre olyan helyzet teremtődne, amely az eredeti célokkal ellen-
tétben kényszerű importkorlátozásokhoz vezetne. Ilyen jelenségeknek
vagyunk most tanúi a nyugat-európai tőkésországokban a valutaválság-
ok következményeképpen.

Ezért a tőkés integrációk, például a Közös Piac, az egyes országok-
ban érvényesülő vámok és adók sok év alatti fokozatos egy szintre hozá-
sából indulnak ki. Ez lehetőséget ad gyengébb országokban is a viszony-
lag fejlettebb iparok és vállalatok modernizálására és megerősödésére.
Persze tőkés körülmények között a modernizálásban a nagy nemzetközi
monopóliumok behatolása és tőkeereje a döntő, és ezzel egyre nő az ő
szerepük is. Emellett szerepet játszanak a bank- és hitelrendszer és a
nemzetközi pénzügyi intézmények hitelei is, különösen az infrastruktú-
rális beruházásokban.

Mint említettük, a fejlettségi különbségek megvannak a szocialista,
sőt a KGST-országok között is, ezért itt is szükség van az integráció elő-
mozdítására alkalmazandó importfelszabadító intézkedések fokozatos és
a fejlettségi foktól függő mértékű megvalósítására. Bár már ez lényeges
biztonságot ad a gazdaságilag gyengébb országoknak, de ezt sem lehet
elegendőnek tekinteni. Szükség van arra is, hogy a kedvező feltételek-
kel rendelkező ipari, mezőgazdasági vagy más ágazatokban a fejlettségi
színvonalban lévő elmaradás minél gyorsabb mérsékléséhez és felszámolá-
sához a többiek megfelelő segítséget nyújtsanak. Ez főleg két területre

kell hogy koncentrálódjék: a műszaki tudományos segítségre és a szükséges tőkékre és beruházásokra. Itt kell hogy érvényesüljön a szocialista integráció tőkéstől teljesen eltérő jellege, a kölcsönös segítség, az, hogy egyik szocialista ország sem akar egyoldalú előnyökhöz jutni, mások kizsákmányolásával növelni nemzeti jövedelmét. Ez a segítség teljes egészében biztosítható a kölcsönösség elve alapján.

Azt a kérdést, hogy integrációnk végül is hová fejlődik, nemcsak célszerű, hanem bizonyos mértékig szükséges is ma még nyitva hagyni. A tendencia mindenesetre az, hogy a belső piac minél teljesebb megnyitására törekedjünk, olyan integrációra, amely a külső vámok illetve importadó azonossága, végső fokon vámunió, sőt adott esetben gazdasági unió felé halad. Az ilyen integráció a társadalmi berendezkedés hasonlóságát figyelembe véve egy történelmileg távolabbi időben a politikai unió valamilyen formáját sem zárja ki. Ugyanakkor nem szabad szem elől téveszteni, hogy az integrációk eddigi története is mutatja, hogy nem szükséges a résztvevő országok semmiféle uniformizálása. Még a Közös Piacon belül is létezik egyes országok — a Benelux-államok — többi tagokénál szorosabb kapcsolata, vámuniója.

A szocialista országok integrációja ennél is sokkal nagyobb változottságra törekedhet. A legszélesebb területet ölelhet fel a pénzügyi, elszámolási, külkereskedelmi és monetáris rendszer, amelybe minden szocialista és nem szocialista ország bekapcsolódhat. Ez a monetáris rendszer összefüggést teremthet és kell is hogy teremtsen a fejlett országok ma átalakulás előtt álló monetáris rendszerével, emellett a fejlődő országokkal az eddiginél szorosabb és azok kívánságait jobban kielégítő kapcsolatokat tehet lehetővé. Ez már önmagában is a nemzetközi munkamegosztásnak az eddiginél hasonlíthatatlanul nagyobb lehetőségeit rejti magában. Ezen már túlmegy a kooperációban és a szakosításban való részvétel, ahol az egyes országok dönthetik el, hogy a létrejött pénzügyi feltételek között mikor és milyen mértékben érdekeltek az azokban való részvételben, s mennyiben hajlandók belső irányítási rendszerükben az ehhez szükséges feltételekhez alkalmazkodni. Nyilvánvalóan még további elhatározásra és egyeztetésre van szükség a közös vállalkozások és még inkább a közös beruházások létrehozásában. A legdöntőbb kérdést a vám-, illetve az ezt helyettesítő, importot terhelő adórendszer harmonizálása, majd lebontása és a harmadik országokkal szemben közös külső vámtarifa létrehozása jelenti. Ennek elvi elfogadása, majd kidolgozása az integráció egyik legnehezebb és leglényegesebb feladata, de még ez is erősen innen van a vámunió megvalósításán, ami — az érvényesítendő fokozatosság folytán — későbbi feladat lehet.

A gazdasági integráció napirendre tűzését azonban egy sor ok parancsolóan sürgeti. Anélkül, hogy ezeket itt most felsorolnánk, kiemeljük, hogy a KGST-országok belső gazdaságirányítási rendszerében végbemenő változások új feltételeket teremtenek az egymás közti kapcsolatokban, másrészt, hogy a tőkés világban végbemenő integrációs fejlődés is tanulságokkal szolgált, de a közös fellépést is megköveteli. Ebből a megközelítésből tehát az mutatkozik ésszerűnek, ha a gazdasági kapcsolatok megerősítésének, az integrációnak olyan tervét vázoljuk fel, amely a kölcsönös gazdasági érdekek alapján minél több KGST-ország számára elfogadható. Ez azt jelenti, hogy minden egyes ország külön-külön mér-

legheteli, milyen közös intézkedéseket tud elfogadni, mely közös intézményekben tud részt venni. Az integrációnak ez a terve nyitva hagyja a lehetőséget a részvétel mértékének későbbi fokozására és a kezdetben magukat még a csatlakozásra meg nem éretteknek tekintő országok későbbi belépésére.

Az integrációval kapcsolatos elhatározásnak már kezdettől fogva válaszolnia kell arra a fontos kérdésre, milyen legyen a kapcsolat az integráción kívüli országokkal és más integrációkkal. A nemzetközi munkamegosztás korunkban a gazdasági fejlődés egyik legfontosabb tartaléka. Már csak ezért is elképzelhetetlen egy olyan koncepció, amelyik az övezeten belüli autarkiaira törekszik. De helytelen lenne minden ilyen törekvés azért is, mert fejlett tőkésországok történelmi fejlődésük eredményeképp ma különösen két vonatkozásban számottevő előnnyel rendelkeznek. Az egyre inkább termelőerővé váló tudományos műszaki bázist és eredményeket illetően — a Szovjetunió egyes iparágai kivételével — előttünk járnak, jelentős ezenkívül tőkegazdagságuk is, amely kedvező elhelyezkedést keres. Ezek átvételéről nem mondhatunk le anélkül, hogy magunk korlátoznánk a szocialista fejlesztés tartalékait. De ezt követeli meg általános politikánk, a békés egymás mellett élés politikája is, amely szintén a külső világgal való kapcsolatok növelését kívánja meg. Az integráció nem jelentheti tehát az elzárkózás, az elszigetelődés politikáját, hanem csak erősebb pozíció kivívását a világban, mert együttes fellépésünk — például az együttesen tárgyaló Közös Piacsal — sokkal hatékonyabban biztosíthatja, hogy a fejlett tőkésországokkal, de a fejlődőekkel is kapcsolataink a kölcsönös előnyök alapján alakuljanak.

Mit tűzhet tehát ki reálisan a résztvevő országok közös céljaként a szocialista országok integrációja, amikor a tervezés, a fejlesztés, a gazdaságpolitika egyeztetését akarja megvalósítani?

1. Mindenekelőtt egy olyan külkereskedelmi rendszert, amely abból indul ki, hogy az abban résztvevő szuverén országok fokozatosan egyre jobban megnyitják egymás előtt belső piacukat. Ily módon bővül azon termékek importja, amelyet egy rögzített valutaárfolyamon számítva saját termelési költségeiknél, pontosabban a vállalati nyereséget is magában foglaló saját árnál kedvezőbb áron szerezhettek be az integrációban résztvevő másik országtól. A fokozatosság érvényesülése végett az országoknak jogot kell adni a belföldi és a rögzített árfolyamon számított importárak különbségének vámok, vagy adók segítségével való szabályozására. A végső, távlati cél azonban az, hogy ez a vám- és adórendszer közös elhatározással az integráción belül megszűnjön és közös külső vámhatár érvényesüljön. E rendszert természetesen mindegyikük beruházási és fejlesztési politikájában is figyelembe veszi.

2. Olyan rendszert, amely minden résztvevő ország számára, ha ezt kedvezőnek látja, a kölcsönösség alapján lehetővé teszi az ipari, piaci, műszaki és tudományos együttműködést, a közös eredményekből való arányos részesedés mellett.

3. A közös beruházásoknak és közös érdekű vállalatok létrehozásának olyan lehetőségét, hogy a közös gyártásból származó előnyökből minden részt venni kívánó fél arányosan részesüljön.

4. Olyan rendszert, amelyben a kooperáció és a szakosítás minden

lehetséges és kölcsönösen hasznosnak ítélt esetében a termelésről lemondó fél az áldozattal arányos kárpótlást kap.

5. Olyan valutáris és elszámolási rendszert, amely mindezt lehetőségessé teszi.

6. Olyan bank- és hitelrendszert, amely a fejlesztés ütemét meggyorsítani képes, amely tekintettel van a gazdasági fejlettség fokában meglévő különbségekre és — különösképpen — előmozdítja a különbségek fokozatos felszámolását.

Ebből a nagyon vázlatos felsorolásból is világos, hogy mindehhez a nemzetközi kapcsolatok egész rendszerének komplex reformjára van szükség, olyan reformra, amelynek intézkedésrendszerét egyértelműen előre el kell határozni, még ha az elhatározások egyikét-másikat illetően később, a megvalósítás idején kisebb módosítások el is képzelhetők.

A reform két fő területe a gazdaságpolitika és az irányítási rendszer, mint ahogy a tervgazdálkodásnak az a modellje, amely egyre inkább uralkodóvá válik országainkban, az egyik oldalon magára a tervezés rendszerére, a másik oldalon a szabályozott piaci kapcsolatok mechanizmusára épít.

Le kell itt rögzíteni, hogy a társadalmi rendszer típusa, a termelési viszonyok szempontjából és természetesen a termelésre gyakorolt hatást illetően a kettő közül az elsőt kell elsődlegesnek és meghatározónak tekinteni: ezért beszélhetünk szocialista, a termelőeszközök állami tulajdonán épülő szocialista tervgazdálkodásról. Azonban, mint láttuk, az áru- és pénzviszonyokra is építő tervgazdasági modell nézőpontjából ma az eddig érvényesült irányítási rendszerhez képest a legnagyobb változtatásokra a nemzetközi mechanizmusban van szükség. Ezért most a komplex reformon belül az integráció előfeltételét képező és legkevésbé kidolgozott monetáris kérdésekre kell a súlyt helyezni.

Iparunk importfelhasználása nemzetközi összehasonlításban

A magyar ipar hosszú távú tervének kimunkálása első szakaszában, a többi között, választ kerestünk arra a kérdésre, hogy az elmúlt években hogyan alakult iparunk importszükséglete (az ipari termelésben felhasznált import); tapasztalhatók-e tartós jellegű, irányzatszerű összefüggések; lehet-e ezekből a tendenciákból a jövőre bizonyos következtetéseket levonni.

E cikkben csak néhány összefüggést ragadunk ki: elsősorban arra igyekszünk rámutatni, hogy milyen sajátosságokat mutat az ipar behozatalának szerkezete néhány európai fejlett kis tőkésország (Ausztria, Hollandia, Belgium, Dánia, Svédország, Svájc, Norvégia és Finnország) importszerkezetéhez képest. A magyar külkereskedelmi forgalom áruszerkezetét a KSH 1963-tól kezdve az ENSZ által kialakított csoportosítási rendszerben is feldolgozza (az úgynevezett SITC nomenklatúra szerint), az tehát a nyugati országokéval elég pontosan egybevethető.

A vizsgálatban igyekeztünk a termelési célú („produktív”) import szerkezetének a termeléssel és az exporttal való összefüggését is kimutatni. Ez azonban nem mindig sikerült, mert csak a Közös Piac öt országára vonatkozóan rendelkezünk olyan ágazati kapcsolati mérlegekkel (ezekkel is csak az 1959. évre), amelyek a magyarral nagyjában azonos rendszerben készültek.

Az import megoszlása termelői felhasználásra és végső fogyasztásra

Az 1. számú táblázatban arra kívánunk választ adni, hogy a teljes import hogyan oszlik meg a két fő felhasználási kategóriára: termelői felhasználásra és végső fogyasztásra.

1. sz. táblázat

Az import megoszlása felhasználási csoportok szerint 1959-ben (%)

Felhasználás	Magyarország		Olaszország	Belgium	Hollandia	NSZK	Franciaország
	1959	1964					
Termelői felhasználás ...	72,0	71,0	77,7	67,6	75,9	75,3	70,2
Nem termelő fogyasztás	8,1	10,3	12,9	21,1	10,6	18,9	19,3
Beruházás	19,1	14,8	9,4	6,3	10,3	5,0	9,3
Egyéb	0,8	3,9	0,0	5,0	3,2	0,8	1,2

A nemzetközi összehasonlítást természetesen nagy óvatossággal kell kezelni, mindenekelőtt az eltérő belföldi árrendszerek miatt. A belföldi árrendszerek különbözőségeinek hatása különösen a magyar viszonyokkal való összehasonlításban lehet lényeges. Egy másik probléma, hogy csak két kis tőkésországgal tudunk ilyen összehasonlítást tenni és ezt is csak egyetlen évre (1959). Mivel a magyar árrendszerben ekkor a nem termelő fogyasztásra kerülő termékek áraban aránytalanul magas társadalmi tiszta jövedelem realizálódott — bár ez az áruszektor a teljes magyar importnak csak mintegy 10 százalékát teszi ki —, a magyar termelői felhasználáshoz tartozó importarányt gondolatban egy-két ponttal felfelé kell korrigálni, hogy a táblázatban szereplő többi országgal egybevevethessük. Ennek a korrekciónak számbavételével általánosságban a következőket állapíthatjuk meg:

Nálunk is és a figyelembe vett öt tőkésországban is körülbelül egyformán magas a folyó termelés fenntartását szolgáló importhányad: a teljes behozatalnak mintegy háromnegyede. A termelési célú behozatal tehát alapvető meghatározója a teljes importvolumennek és az összetételnek is.

Köztudott azonban, hogy az összehasonlításban szereplő tőkésországok 1959. évi importszerkezete *fejlettebb* állapotot tükröz, mint az 1959. évi vagy akár az 1964. évi hazai viszonyok. A tőkésországok ehhez a fejlettebb importszerkezethez úgy jutottak el, hogy a végső felhasználást szolgáló import (a beruházási célokat szolgáló gépek behozatala, a személyi fogyasztásra kerülő tartós és nem tartós iparcikkek importja) sokkal gyorsabban nőtt, mint a folyó termeléshez felhasznált import. Nálunk tehát a korábbi, kevésbé fejlett állapotnak megfelelően a tőkés analógiát átértékelés nélkül alkalmazva, *magasabbnak kellene lennie a produktív importhányadnak* (és ennek megfelelően alacsonyabbnak a végső felhasználást szolgáló behozatali aránynak). Ez az első tény, ami alátámasztja egyik fő mondanivalónkat: nézetünk szerint *nem az a fő kérdés, hogy a magyar ipar „túlzottan importanyag-igényes” és ez elvonja az eszközöket a végső felhasználók közvetlen importja elől. A probléma szerintünk sokkal inkább a termelési célú behozatal szerkezetében van.* Ezt próbáljuk a következőkben bizonyítani.*

A magyar ipar nyersanyag- és félkésztermék-behozatala nemzetközi összehasonlításban

A vizsgálatban három cél vezetett bennünket:

1. Magyarország úgynevezett nyersanyagszegénységének értékelése a kis tőkésországgal való összehasonlítás alapján.

2. A produktív importban (és a hasonló jellegű exportban) a különböző feldolgozottsági fokokon átment termékcsoportok arányainak összehasonlítása. (Ebből bizonyos következtetéseket vonunk le a magyar ipar termelésének specializációjára és nemzetközi munkamegosztására.)

* Hasonlóképpen a *végső felhasználók behozatalának szerkezete* is problematikus eltéréseket mutat a tőkés gyakorlattól. Magyarország esetében szembetűnően alacsony a nem termelő fogyasztást kielégítő importhányad, viszont igen magas a beruházások célját szolgáló behozatali arány. E cikkben azonban nem tekintjük feladatunknak a végső felhasználás importszerkezetének részletesebb elemzését.

3. Igyekszünk kimutatni, hogy az egyes ágazati termelők milyen arányban használnak fel ugyanazon ágazathoz tartozó importtermékeket, ami jellemző mutatója a nemzetközi termelési kooperációnak.

A következőkben a termelési célú import két szektorával foglalkozunk elsősorban: a nyersanyagokkal és a félkésztermékekkel (a SITC szerint a 2., illetve a 6. főcsoport), mert ezek között van ma leginkább termelési összefüggés a feldolgozottság különböző fokozatai alapján, másrészt ez a két árucsoport a teljes termelési célú importnak nálunk is és a tőkésországokban is általában mintegy a felét foglalja magában.

2. sz. táblázat

Nyersanyagok behozatala az összes behozatal százalékában

Országok	Az 1957—1958. évek	Az 1966—1967. évek
	átlaga	
Ausztria	13,9	8,8
Belgium	20,2	13,9
Hollandia	14,3	10,4
Dánia	10,3	8,4
Svédország	7,8	6,4
Svájc	9,1	6,5
Norvégia	6,7	9,7
Finnország	8,6	8,9
Magyarország	17,9 (1963/64)	17,4

A nemzetközi összehasonlításból egyértelműen adódnak a következő megfigyelések:

1. A kis tőkésországokban az utolsó tíz évben határozottan csökkent a nyersanyagok importjának aránya; ez alól csak Norvégia és Finnország kivétel, amelyeknek egészen sajátos a gazdasági szerkezetük. Ezzel szemben Magyarországon ez az importhányad stagnált. (Igaz, hogy Magyarországra vonatkozóan ezt a folyamatot statisztikai nehézségek miatt csak viszonylag rövid időszakaszra, az utolsó négy évre tudjuk a többi országra azonos csoportosításban kimutatni.)

2. A magyar importhányad 1966/67-ben mintegy kétszerese a többiekének. [A nyersanyagok kiemelkedően magas importaránya Belgium esetében azzal magyarázható, hogy ez az ország jellegzetesen nyersanyag-feldolgozó és félkésztermékeket exportáló; a félkésztermékek az ország teljes exportjában 1966/67-ben nem kevesebb, mint 48⁰/₀-ot (!) tették ki. Bizonyos mértékig hasonló okokból magasabb a többinél a holland arány is.]

A kontraszt a magyar és a nyugat-európai importarányok között még szembetűnőbb, ha számításba vesszük, hogy a SITC-rendszerben a „nyersanyag” gyűjtőfogalom a feldolgozottság alsó fokain átment termékeket is magában foglalja és az utóbbiak részesedése — amint erre később számszerűen is utalunk — a kis tőkésországok importarányában a miénkénél sokkal magasabb. (Igaz, hogy nálunk az összes anyagoknak magasabb a behozatali aránya.)

Az eltérő magyar arányokat semmiképpen sem lehet az eléggé szokványosan hangoztatott „nyersanyagszegénységünkkel” magyarázni, hi-

szen a kis tőkésországok között szerepelnek olyan közismerten nyersanyagszegény országok is, mint Hollandia, Dánia és Svájc. Egyéb külkereskedelmi összefüggések is vitathatóvá teszik egyébként azt a sokszor abszolutizált tételt, hogy „Magyarország — Dánia mellett — Európa nyersanyagban legszegényebb országa, ezért szokatlanul magas anyagimportra szorul”.

A valóságos probléma felismerését segíti, ha a három anyagjellegű árucsoport (mezőgazdasági termékek, nyersanyagok és energiahordozók) külkereskedelmi szaldóját is megvizsgáljuk. A nagyságrend érzékeltetése céljából ezt a szaldót a népgazdaság anyagmentes termelésének értékéhez viszonyítjuk. A nyersanyagok körébe tehát belevonjuk a mezőgazdasági termékeket és élelmiszereket is, mert ezeknek a termékeknek csaknem a nyersanyagokéhoz hasonlóan alacsony a feldolgozottsági foka (még a magasabb feldolgozottsági fokot jelentő élelmiszeripari termékek bruttó termelési értékében is 43 százalék a mezőgazdasági nyersanyagok beszállítási értéke az 1965. évi ÁKM szerint).

3. sz. táblázat

Mezőgazdasági termékek, élelmiszerek, nyersanyagok és energiahordozók együttes külkereskedelmi egyenlege

Országok	A külkereskedelmi egyenleg az 1966/67. évek átlagában (millió dollár)	Az egyenleg a népgazdaság anyagmentes termelési értékének százalékában
Ausztria	— 327	—4,0
Belgium	—1433	—9,5
Hollandia	— 19	—0,1
Dánia	+ 372	+4,3
Svédország	— 194	—1,1
Svájc	— 878	—6,6
Norvégia	— 170	—2,2
Finnország	— 35	+0,8
Magyarország	— 98	—1,1

Magyarország a nyersanyagok, illetve az alacsony fokon feldolgozott termékek külkereskedelmi mérlege szempontjából jobb helyzetben van, mint négy kis tőkésország e vizsgálatban szereplők közül: passzívuma kisebb. *A magyarországi nyersanyaghiány mint a nemzetközi munkamegosztásnak nálunk sajátos és egyik alapvető ösztönzője tehát jórészt fikció.* Még inkább az, ha figyelembe vesszük, hogy: 1. nem természeti, hanem fejlettségi és gazdálkodási okokból nálunk jelenleg túlzott a nyersanyagimport; 2. a technikai haladás egyre jobban csökkenti a nyersanyagok és energiahordozók jelentőségét mind a termelési ráfordításokban, mind az országok külkereskedelmi mérlegében.

Kétségtelen, hogy a nagymértékű és alig csökkenő arányú magyar nyersanyagimportnak egyik oka, hogy még csak az elején tartunk annak a folyamatnak, amelynek során a hazai gazdaság egyre inkább függetleníti magát a csak külföldről beszerezhető természetes nyersanyagoktól és azokat részben saját gyártású műanyagokkal helyettesíti. De ez csak az egyik ok. A másik alapvető ok az, hogy *a magyar iparágak vertikala-*

litása — a nyersanyagtól a késztermékig való gyártás — általában nagyobb mértékű, mint a kis tőkésországokban: az utóbbiakban a mienknél sokkal nagyobb arányú a közbenső termékek — specializáció alapultó — nemzetközi cseréje. Ezért a magas magyar nyersanyagimport-hányad kiegészül azzal a jelenséggel, hogy a félkésztermékek importaránya nálunk alacsonyabb, mint valamennyi fejlett kis tőkésországban.

4. sz. táblázat

Félkésztermékek behozatala az összes behozatal százalékában

Országok	Az 1957—58. évek	Az 1966—67. évek
	átlaga	
Ausztria	18,6	21,5
Belgium	21,9	26,2
Hollandia	22,2	22,1
Dánia	25,5	24,4
Svédország	23,5	22,1
Svájc	25,4	23,2
Norvégia	23,8	18,7
Finnország	22,5	21,4
Magyarország.....	17,3 (1963—64)	17,8

Az ágazati termelési vertikális országoként különböző szerkezete jól érzékelhető az ágazatok külkereskedelmének sajátosságaiban. A következőkben ezt mutatjuk be néhány iparág példáján.

Vaskohászat

Az ágazati kapcsolatok mérlegei alapján a vaskohászati termékek kivitele és behozatala az ágazati bruttó termelési értékhez viszonyítva az 5. sz. táblázat szerinti arányokat mutatja.

5. sz. táblázat

A vaskohászati termékek külkereskedelmének aránya a termelésben
(százalék)

Megnevezés	NSZK	Franciaország	Olaszország	Belgium	Hollandia	Magyarország
Export	16,6	27,5	11,6	64,4	46,2	22,5
Import	7,9	12,4	14,5	17,2	86,7	19,3

Megjegyzés: A tőkésországok adatai az 1959. évről, a magyar adatok az 1965. évről vonatkoznak.

A fenti nyugati országokon kívül még a *norvég* nemzeti statisztika alapján lehet megbecsülni, hogy ebben az országban 1965-ben a vaskohászati termékek behozatala mintegy 65 százalékát, kivitele 57 százalékát tette ki a hazai ágazati termelés értékének. Más külkereskedelmi adatokból és termelési összefüggésekből is arra lehet következtetni, hogy a kis tőkésországok esetében sokkal nagyobb mértékű az ágazati nemzet-

közi munkamegosztás, mint a magyar kohászatban. (Az egyetlen kivétel Belgium viszonylag alacsony behozatala; erről az országról közismert, hogy tradicionális „kohászati nagyhatalom”, az NSZK-hoz vagy Angliához hasonlóan.)

Emellett meg kell jegyezni, hogy 1957—58 és 1966—67 között — Norvégiát leszámítva — valamennyi kis tőkésországban lényegesen gyorsabban nőtt az export-import forgalom, mint a termelés. Magyarországon ezzel szemben az 1960—67 közötti 5,5 százalékos évi átlagos kohászati termelésnövekedés mellett 1963—67 között az export évi 0,2, az import 0,7 százalékkal nőtt. Ez azt jelenti, hogy az autarkias tendenciák kohászatunkban tovább erősödtek.

A vaskohászati gyártás a legtöbb más iparágnál homogénebb, áttekinthetőbb. Ez is lehetővé teszi, hogy megpróbáljunk a termelési specializáció eltérő sajátos nemzeti vonásaira rámutatni. Érzékeltetni kívánjuk — ha csak sommásan is —, mit jelent az, hogy nálunk a gyártási vertikum szélesebb, hogy nagyobb mértékű a vaskohászati önellátás, mint a kis tőkésországokban.

Magyarország zömében olcsó kereskedelmi acélokat gyárt és exportál. Ebben a nagy acélgyártó tőkésországokhoz hasonlít, anélkül, hogy az ezekhez hasonló technikai-gazdasági feltételekkel rendelkezne. Ezzel szemben azok a kis tőkésországok, amelyekben a kohászat bizonyos fejlettségi fokot ért, valamilyen *sajátos* előnyös feltétel alapján nagymértékben specializálódtak. Norvégia — olcsó vízenergiáját kihasználva — vaskohászati kivitelének 60—65 százalékában ferro-ötvözeteket szállít. Svédország elsősorban magasan ötvözött acélokat exportál, kiváló minőségű saját vasércbázisára támaszkodva. A svédhez hasonló jellegű az osztrák minőségi acélgyártás. Hollandia a tengerpartra telepített nagy kapacitású acélkombinátot, és olcsó vízi útjain a nyugatnémet kohászati trösztökkel kooperálva azoknak az első feldolgozottsági fokot jelentő acéltuskót szállít. Emellett vékonylemez és horganyzott lemez gyártására specializálódott. Ugyanakkor ezek az országok természetszerűleg más kohászati termékek széles választékú importjára rendezkedtek be.

Az ágazati autarkia fokának megítélése szempontjából az is fontos adalék, hogy a nyolc vizsgált európai ország közül ötben kisebb az egy főre jutó acéltermelés, mint Magyarországon, jóllehet nemzeti jövedelmük átlaga 2,5-szerese a magyarénak. Pedig az öt ország közül négy tengerparti, és ez a körülmény a vaskohászati nyersanyagok szállítási költsége szempontjából a miénkénél lényegesen kedvezőbb helyzetet teremelt. Három ország — Svájc, Dánia és Finnország — kohászatra egyáltalán nem specializálódott; ezek saját vaskohászati bázis kiépítése helyett főleg importált termékek felhasználására támaszkodnak.*

Itt szeretnénk hangsúlyozni, hogy a kis tőkésországok nemzetközi specializációjának jellegzetességeit akár a kohászattal, akár más iparágakkal kapcsolatban nem azért mutatjuk be, mintha ezeket a módszere-

* A kohászati specializáció nemzetközi összehasonlítása alapján felvethető egy általánosabb kérdés is, amely már túlnő e cikk keretein. Egy összehasonlítás eléggé egyértelműen bizonyítaná, hogy Magyarországon az *egész ipar* is sokkal szélesebb ágazati vertikumban dolgozik, mint a kis tőkésországok ipara. Magyarország tulajdonképpen csak két — a nemzeti jövedelemhez való hozzájárulás szempontjából nem jelentős — iparágat „minimalizált” (érteve ez alatt az alacsony egy főre jutó termelést és nagyarányú és tartós ágazati külkereskedelmi passzívumot): a papír- és a nyomdaipart. A legfejlettebb kis tőkésországoknak ettől határozottan eltérő a gyakorlat.

ket mechanikusan másolhatónak és másolandónak tartanánk a magyar viszonyok között. Magyarországnak mint kis országnak sajátosak a gazdasági adottságai és sajátos a gazdasági és külkereskedelmi környezete is. Ha azonban a kis tőkésországok nemzetközi munkamegosztásának bizonyos közös vonásai egyöntetűen és nagymértékben eltérnek a magyar gyakorlattól, az eltérés okainak és indokoltságának vizsgálata szempontokat adhat — más elemzések mellett — a távlati fejlesztési koncepció kialakításához.

Gépipar

A gépipari termelés és behozatal nagyobb része beruházásra kerül, kisebb része a lakosság közvetlen fogyasztását szolgálja és csak a megmaradó rész az, amelyet alkatrészek és tartozékok formájában a gépipar használ fel. Témánk szempontjából a gépiparnak ez utóbbi része az érdekes. Erre vonatkozik a 6. sz. táblázat.

6. sz. táblázat

A gépiparban felhasznált gépipari import
az ágazat bruttó termelési értékének
százalékában* (1959)

Ország	A produktív import hányada
Nyugat-Németország	2,3
Franciaország	2,1
Olaszország	2,2
Belgium	19,4
Hollandia	15,0
Magyarország (1956)	6,4

* A számítás az ágazati kapcsolatok mérlegei alapján készült. Megjegyezzük, hogy az ágazati kapcsolatok mérlegében mutatkozó ágazati bruttó termelési értékek az ismert okoknál fogva valamennyi országban bizonyos — pontosan meg nem állapítható — statisztikai halmozást tartalmaznak, míg az importszámok halmozás nélküli, tényleges értékeket jelentenek. A valószínű ágazati importarány tehát a fent kimutatottnál magasabb. Hasonló számítás közöl az OMFB „A magyar gépipar szerkezeti spektrumának kritikai összehasonlítása egyes fejlett ipari országokéval” című tanulmánya. (1968. február. 4-502-K, 75. l.)

Belgiumban és Hollandiában 1965-ben még magasabb lehetett az importált produktív alkatrészek aránya a termeléshez képest, mint 1959-ben. A gépipart ugyanis ezekben az országokban a termelésnél sokkal nagyobb ütemben nő, és különösen gyorsan nő a termelési célú alkatrészek importja. A magyar ágazati kapcsolatok mérlegének pontatlansága egyébként, hogy a pótalkatrész-import jelentős része úgy szerepel, mintha a gépgyártásban használták volna fel. A tényleges produktív alkatrésziport aránya Magyarország esetében tehát még annál az alacsony számnál is kisebb, mint amit a 6. sz. táblázatban az ÁKM alapján feltüntettünk.

Ismert jelenség, hogy különösen alacsony és csak lassan bővül a KGST-országokból származó produktív alkatrésziportunk, viszont növekszik a nyugati behozatal. Ez a körülmény még jobban kiélezi az alkatrésziportban mutatkozó aránytalanságot.

Faipar

A vizsgált probléma érzékeltetésére talán a legjobb a faipar példája.

7. sz. táblázat

Fa és faipari termékek behozatalának szerkezete 1966-ban
(százalék)

Termékcsoportok	Magyarország	Dánia	Belgium	Hollandia
Nyersfa	36,9	13,5	19,0	11,7
Egyszerűen megmunkált fa .	42,8	56,1	38,0	47,2
Cellulóz	13,0	10,9	25,3	26,4
Faipari termékek (bútor nélkül)	7,3	19,5	17,7	14,7
Összesen:	100,0	100,0	100,0	100,0

Az egyszerűen megmunkált fa — főleg fűrészáru — aránya mind a négy országban a legmagasabb és nagyjából azonos szintű. Az alapvető különbség a magyar importstruktúrában a többi három országgal szemben: *a nyersfa aránya nálunk két-háromszorosa a többiekének*. A tőkésországok ezzel szemben a magasabb feldolgozottsági fokú termékeket — a cellulózt és az úgynevezett faipari termékeket (lényegében a félkészárúkat) — vásárolják a miénknél nagyságrendileg nagyobb arányban. Egyébként az utóbbi árucsoport aránya nő a leggyorsabban a három kis tőkésország importjában, ami a korszerű fafelhasználás (forgácslemezek, farostlemezek, enyvezett lemezek stb. felhasználása) növekedésével függ össze. Nálunk ennek az árucsoportnak importaránya stagnál.

Feltehető, hogy a magyar faimportnak ezt az egyoldalú szerkezetét, amelyre a termelés széles vertikuma épül, a külföldi kínálat összetétele is befolyásolja. Ebből a szempontból érdekes a nagy szállító országok kínálatának összehasonlítása.

8. sz. táblázat

Fa- és papíripari termékek kivitelének szerkezete 1966-ban
(százalék)

Termékcsoportok	Svédország	Finnország	Ausztria	Szovjetunió
Gömbfa	2,8	1,8	2,9	31,9
Fűrészáru	21,0	17,7	48,1	49,5
Cellulóz	39,0	25,7	8,0	5,5
Egyéb faáru (forgácslemez stb.)	2,5	7,8	3,8	6,7
Papír	34,7	47,0	37,2	6,4
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0

A magyar faipari és papíripari termelés vertikális szerkezetére nyilván nem kis hatása van a Szovjetunió kínálatának, mert faipari im-

portunk 80—90 százalékát innen fedezzük. Nyilvánvaló, hogy a KGST-országok kínálatának szerkezeti fejlődése a jövőben is befolyással lesz a megfelelő magyar ágazat termelésének vertikális szerkezetére.

Textilipar

Az ágazati export és import szerkezetének egybevetése ebben az ágazatban is jól illusztrálja a magyarországi gyakorlat sajátosságait.

9. sz. táblázat

Textilipari félkésztermékek forgalma
(millió dollárban, 1966)

Országok ^a	Import				Export			
	Szövet	Fonal			Szövet	Fonal		
		össze- sen	szinte- tikus	egyéb		össze- sen	szinte- tikus	egyéb
Ausztria	104	72	34	38	103	33	6	27
Belgium	211	114	48	66	445	212	54	158
Dánia	134	62	26	36	39	13	8	5
Hollandia	340	151	57	94	319	163	83	80
Svájc	130	41	22	19	156	92	48	44
Svédország	179	69	39	30	54	7	2	5
Magyarország	8	21	20	1 ^b	58	2	—	2

Megjegyzések: a) Norvégiát és Finnországot kihagytuk az összehasonlításból, mert ezeknek kevésbé fejlett a textiliparuk.

b) Magyarország esetében csak a szintetikusfonál-importot tudtuk pontosan megállapítani, az „egyéb” fonalakra vonatkozó adat becsült szám.

Látható, hogy a nagyon fejlett és exportra orientált belga, svájci és részben a holland textilipar is szintetikus és természetes fonalakkból, valamint szövetekből az exporthoz hasonló, vagy azt megközelítő volumen importál. Egy részletesebb vizsgálat konkrétan feltárhatná egyrészt, hogy a kis tőkésországok között milyen széles körű választék-spezializáció és választékcseré folyik, másrészt, hogy ez mit jelent a specializált gyártási technológiák korszerűsítésében és olcsóbbításában, valamint a továbbfeldolgozó konfekcióipar választékának, illetve a lakosság fogyasztási nomenklatúrájának bővítésében.

A magyar textiliparban azonban — ellentétben valamennyi kis tőkésországgal — egészen egyoldalú nemzetközi munkamegosztás érvényesül, ha ugyan ezt egyáltalán annak lehet nevezni. Textiliparunk lényegében csak textilszövet-exportőr és csak szintetikusfonál-importőr; a hagyományos fonalokban közismerten minimális mind az importja, mind az exportja és jelentéktelen a szövetbehozatala. A magyar textilipar „mindent gyártó”.

Az ágazati kapcsolatok mérlegéből az is látható, hogy a termelői célú importból származó anyagok felhasználása a termelés egészéhez képest alacsony. Azoknak a textilipari termékeknek az importja, ame-

lyeket az ágazat továbbfeldolgoz, az ágazat bruttó termelési értékének százalékában kifejezve a következő:

Hollandia	21,5
Magyarország	2,3
NSZK	9,1
Belgium	15,6

Az ágazati termelési kooperáció mélysége tekintetében tehát nagyságrendi különbség van Magyarország és a vizsgált tőkésországok között, az utóbbiak javára.

★

A félkésztermékek ágazati termelési specializálódásában és nemzetközi cseréjében való részvételünk hiányáról eddig elmondottakat szeretnénk a következőkben még egy általánosabb külkereskedelmi összefüggéssel kiegészíteni. Eddig azt mutattuk be, hogy a magyar importban kétszer akkora a *nyersanyagok aránya*, mint a nyolc kis tőkésország átlagában, és sokkal alacsonyabb a feldolgozottság kezdeti fokozatain átment félkésztermékek nemzetközi cseréje. *Ennek a jelenségnek szerves kiegészítője, hogy Magyarországon jóval magasabb a végső termékek aránya is a külkereskedelmi forgalomban, mint a legtöbb nyugat-európai kis országban.* Ennek igazolását csak úgy tudtuk megkísérelni, hogy a gépipari termékek és az ipari fogyasztási cikkek külkereskedelmének összegével reprezentáltuk a *végső termékek forgalmát.*

10. sz. táblázat

A gépipari termékek és az ipari fogyasztási cikkek forgalma
a teljes forgalom százalékában
(1966—67. évek átlaga)

Országok	Export			Import		
	Gépipari termékek	Ipari fogyasztási cikkek	Együtt	Gépipari termékek	Ipari fogyasztási cikkek	Együtt
Ausztria	21,6	12,8	34,4	33,0	7,2	40,2
Belgium	21,2	6,4	27,6	25,3	5,8	31,1
Dánia	23,3	7,7	31,0	29,0	6,1	35,1
Finnország	12,8	3,7	16,5	33,4	4,2	37,6
Hollandia	22,0	5,5	27,5	24,3	8,3	32,6
Norvégia	19,7	3,3	23,0	41,0	6,0	47,0
Svédország	37,0	4,0	41,0	31,7	8,0	39,7
Svájc	47,9	6,6	54,5	27,2	10,9	38,1
Magyarország	35,9	12,2	48,1	33,5	3,2	38,7

A végső termékek exporthányada tekintetében egyedül Svájc előz meg bennünket, a többiek messze elmaradnak mögöttünk. A végső termékek magyarországi importaránya nagyjából a középső helyet foglalja el a nyolc tőkésország között. Ha a gépipari termékek külkereskedelmi forgalmára vonatkozó adatokból ki tudnánk szűrni a termelési célú gépeket és tartozékokat, akkor — mint a gépipari kereskedelem belső struktúrájának korábbi elemzése igazolja — nyilván az derülne ki, hogy

a felsorolt országok között Magyarországon a legnagyobb a *kész gépek* nemzetközi cseréjének aránya.

Nem lenne teljes a kép, ha meg nem jegyeznénk, hogy a félkésztermékek alacsony és a végső termékek magas nemzetközi cseréje nemcsak magyar specialitás. Ez általában sajátossága a KGST-országok egymás közötti kereskedelmének.

A termelés széles vertikálisának következményei és a változás feltételei

Az eddigiekből arra a következtetésre juthatunk, hogy Magyarországon *nagyobb fokú az ipari termelés vertikálisítása*, mint a fejlett kis tőkésországokban. Ennek *külkereskedelmi vetülete* az, hogy mi magasabb arányban vagyunk nyersanyag-importőrök és készáruexportőrök, ezzel szemben viszonylag alacsony a részvételünk az ipari félkésztermékek nemzetközi cseréjében. Azt az állítást is igyekeztünk cáfolni, hogy a mi esetünkben a más országokénál jóval nagyobb nyersanyagimportot Magyarország különleges, a természeti viszonyok által meghatározott nyersanyagszegénysége egyértelműen indokolná.

Válaszolni kellene arra a kérdésre, hogy a termelésnek és a nemzetközi munkamegosztásnak ez a sajátos struktúrája számunkra *kedvező vagy kedvezőtlen*. A kérdés feltevése annál is jogosabb, mert a magyar ipari termelés vertikálisításának szűkítése lényegesen növelné a félkésztermékek behozatalát és ezzel a népgazdaság importigényességét.

A választ a specializáció és a kooperáció kis ország számára különösen nagy előnyeiben kell keresni. Sőt: azt mondhatnánk, kis országok számára a specializáció és kooperáció a modern technika elsajátításának feltétele. Ehhez a feltételhez hozzátartozik, hogy a specializáció és kooperáció különösképpen a félkésztermékek gyártásában és forgalmában nyilvánuljon meg.

Ezt a folyamatot legkézzelfoghatóbban a gépipar példáján lehet bemutatni. A gépipari technikában jellegzetes folyamat ment végbe: az univerzális gépeket sokféle szűkebb célú vagy egycélú gépek váltották fel, mert így lehetett leginkább alkalmazkodni a termelési folyamatok specializálódásához, így lehetett egyre több élő és holt munkát megta- karítani. A kész gépek e sok fajtáját csak az alkatrészek specializálódásának megkötésénél útján lehetett hatékonyan gyártani. A gépelemek őríási választékából építőkockaszerűen lehet a kész gépeket a változatos szűkebb céloknak megfelelően összeszerelni, a késztermékeket kibocsátó vállalatok pedig egyre inkább összeszerelő jellegűekké váltak. Ez a folyamat általános. A magyar autóbuszok előállításában körülbelül 500, különböző iparágakhoz tartozó üzem működik közre. Az exportált különböző közúti járművek előállításához mintegy 16 000 fajta alkatrész szükséges.

Az automatizálás, amely ugrásszerűen emeli nemcsak a munka termelékenységét, hanem a gyártmány minőségét, megbízhatóságát és ezzel exportképességét is, csak bizonyos — a hagyományos gyártásnál általában lényegesen magasabb — sorozatnagyság esetén válik kifizetődővé. Vonatkozik ez az alkatrészek gyártásának automatizálására is. Mit csi-

nálnak ilyen esetben a kis tőkésországok? A felhasznált típusok sokféleségéhez képest kevés számú, műszaki fejlesztés és gyártástechnológia szempontjából egymással rokonságban levő alkatrészt gyártanak korszerűen, automatizáltan, nagy tömegben és exportálnak nagy volumenben, minthogy a hazai piac a produktumnak csak egy töredékét veszi fel. Ezzel szemben igen sokfajta gépelemet importálnak egyedenként, kis mennyiségben és kis értékben. Ha ezek az országok gépalkatrészekben és tartozékokban az önellátásnak magyarországi fokát akarnák elérni, akkor gépipari szellemi és anyagi ráfordításaik megsokszorozódnának. Ehelyett nagymértékben vesznek részt a gépalkatrészek nemzetközi cseréjében, s ez korántsem rontja külkereskedelmi mérlegüket.

A gépipar példáján bemutatott jelenségek megnyilvánulnak bármely más iparágban is, ha nem is ennyire pregnánsan. *A félkésztermékek nemzetközi cseréjének alacsony foka esetén az egész iparban romlik az erőforrások koncentrációja, szétforgácsolódnak az anyagi és szellemi kapacitások.*

Vizsgáljuk meg végül röviden, miképpen alakult ki a sajátos magyar vertikális struktúra, hogy a gazdasági célszerűség alapján miért nem jöttek létre a nemzetközi munkamegosztás hatékonyabb formái a félkésztermékek gyártásában és felhasználásában. A választ a gazdasági mechanizmussal való összefüggések elemzése adhatja meg. Ezek az összefüggések eléggé ismertek; mégsem látszik haszontalannak, hogy azoknak néhány vonását a következőkben összefoglaljuk.

Közismert, hogy a nyersanyagoknak széles skáláját természeti viszonyainknál fogva hazai forrásokból egyáltalán nem tudjuk előállítani (az importhelyettesítő műanyagok gyártására csak újabban kezdünk berendezkedni). Ezek külföldi beszerzése a folyó termelés fenntartása céljából számunkra tehát parancsoló gazdasági szükségszerűség volt, függetlenül a mindenkori gazdaságpolitikai irányzattól és a fizetési mérleg egyensúlyának szempontjaitól. A nagy volumenben igényelt ipari alapanyagok a KGST-országokból beszerezhetők voltak.

Elterjedt nézet, hogy a KGST-országok közötti kereskedelemben az ipari alapanyagok a „legkeményebb” áruk. Valójában a nyersanyagoknál és az energiahordozóknál sokkal inkább hiánycikk, vagy az egymás közötti forgalomban egyszerűen megszerzhetetlen a termelésben felhasznált félkésztermékeknek legtöbb fajtája — legyen az például pontos minőségi összetételű és méretű profilacél, gépalkatrész, hidraulikus berendezés vagy meghatározott vegyipari technológiához szükséges közbelső anyag. E deficités félkésztermékek köre egyre inkább bővül, hiszen minél inkább korszerűsödik a gazdaság, minél inkább specializálódnak a gyártástechnológiák, annál magasabbak a követelmények a félkésztermékek anyagának összetétele, a mérethűség stb. tekintetében. Nem véletlen, hogy a félkésztermékek aránya jóval nagyobb a fejlett tőkésországokból származó importunkban, mint a KGST-beszerzésünkben.

Nemcsak nálunk, hanem más KGST-országokban is nagy a feszültség a félkésztermék- és alkatrészellátásban. Ezért mindenütt minden ágazat harcol a maga hazai félkésztermék- és alkatrészbázisának megeremté- séért, tehát a hazai gyártási vertikálitás bővítéséért. Ameddig azonban a gyártók monopolhelyzetben vannak és a kereslet tartósan meghaladja a kínálatot, addig a termelőket *semmilyen gazdasági erő sem kényszeríti*

arra a gyökeres és gyötrelmes változásra, amit a mennyiségi termelés felszabadulása s a felhasználók igényeihez való rugalmas és pontos alkalmazkodás jelent. Ezt az átállást, a többi között, az is akadályozza, hogy bizonyos területeken a gyártási technológia és a piaci igényekhez való fokozott alkalmazkodás követeli a kis és középüzemi (de célszerűen mechanizált, korszerűen gyártó) formákat. Mi azonban a felszabadulás óta lényegében felszámoltuk a kisüzemeket és egyre nagyobb üzemegységeket hoztunk létre. Az ezer munkásnál többet foglalkoztató üzemek termelési aránya magasabb és a 100 munkásnál kisebb létszámmal dolgozó kis üzemek aránya jóval kisebb, mint az USA-ban vagy az NSZK-ban.

Ez a folyamat vezetett oda, hogy a szocialista nagyüzemek kénytelenek sokfajta, számukra idegen gyártási technológiát alkalmazni, kiskapari módon „bütykölni”, hogy a végső termékhez szükséges speciális anyagot vagy alkatrészt — sokszoros önköltséggel és mégsem a megkívánható minőségben — maguk állítsák elő.

Ha ilyen a félkésztermékgyártás és -ellátottság az országon belül — és más szocialista országokban is —, akkor hogyan várható, hogy partnereink inkább tudjanak alkalmazkodni — még ha nálunk fejlettebb KGST-partnerekről van is szó — a számukra még idegenebb, még speciálisabb magyar igényekhez? Emellett a magyar gyárnak a dolog természeténél fogva közvetlenebb a kapcsolata a kooperációban szállító hazai partnerrel, inkább lát előre, inkább tud a kooperációs szállításra hivatalos szerveken át némi befolyást gyakorolni, mint a KGST-szállító esetében. Az ebből eredő nagyobb kockázat és a tőkés források szűkössége is arra indítja az ágazati fejlesztőket és gyártókat, hogy a hazai megoldást keressék, bármilyen ésszerűtlennek és valamennyi ágazatban együttesen egyszerűen megvalósíthatatlannak látja is a kívülálló.

E körülmények átalakításában jelentős lépés az *új gazdasági mechanizmus*. Ettől azonban nem lehet egy csapásra gyökeres változást várni. A korszerű technika megvalósításához szükséges termelési specializáció és kooperáció rendkívül szerteágazó és állandóan változó műszaki-gazdasági kapcsolatokat jelent, amelyek a szabályozott piaci verseny viszonyai között, állandó piaci impulzusok hatására is csak fokozatosan alakulhatnak ki. Emellett az ilyen irányú fejlődés egy olyan kis ország esetében, mint Magyarország, nagymértékben függvénye a nemzetközi munkamegosztás lehetőségeinek is: főképp annak, hogy Magyarország és a többi KGST-ország között a gazdasági kapcsolatoknak hasonló formái alakulhassanak ki, mint a hazai piacon.

A KGST-országok keretében megvalósuló *gazdasági integráció* is annál inkább lesz szervesen fejlődő, természetes képződmény, minél inkább lesznek képesek és érdekeltek a résztvevő országok vállalatai a *termelési kooperáció* változatos és szüntelenül megújuló formáit egymás között nap mint nap megvalósítani.

A gazdaságpolitikai irányítók és az ágazati fejlesztők számára jelenleg nem könnyű feladat, hogy szakítsanak a múlt gyakorlatával, amely Magyarország és a többi KGST-ország között a külkereskedelmi forgalom bővítését *még hosszú távon is* egyrészt nyersanyagokban, másrészt kész gépekben és általában végső termékekben képzelte el. Ez a feladat ad aktualitást mondanivalónknak.

Árszínvonal és tervszerű árpolitika

A gazdaságirányítás reformja több olyan problémát vetett fel az árrendszerrel és ármechanizmussal kapcsolatban, amelyek mind a szakembereket, mind a lakosság széles rétegeit állandóan foglalkoztatják, s amelyekre egyelőre a válasz nem megnyugtató. Néhányat ezek közül kiragadtam és — korántsem a teljesség igényével — megkísérlem rájuk a választ megadni vagy legalábbis megközelíteni. A sokféleképpen megfogalmazott probléma az elemzés céljából az alábbiakban foglalható össze:

1. A reform során létrehozott árak magasak, a bennük realizált nyereség nagy, s ennek a nyereségnek nincs meg az árufedezete.

2. A nagy nyereség miatt már a mai árak is elszakadtak a ráfordításoktól; az árrendszer ráfordításarányosságának követelménye csak az árszínvonal csökkentésével teljesíthető (még hatósági intézkedések révén is).

3. A technika fejlődésével és a munkatermelékenység növekedésével az érték csökken, és ezzel többé-kevésbé lépést kell tartania az árnak is. Eszerint a technikai fejlődést csak rendszeresen csökkenő árszínvonal szolgálhatja kielégítően. E nézet bizonyos változatai szerint az árcsökkentés a módja annak is, hogy termékeink a fejlett kapitalista piacokon is versenyképesek legyenek (versenyképes árra menjenek le).

4. Ahhoz, hogy az anyagi érdekeltégi rendszer megfelelő kényszerítő erővel bírjon a vállalati tevékenységre, árcsökkentési politikával meg kell akadályozni a vállalati nyereségek nagymérvű emelkedését. Eszerint bizonyos mértéket meghaladó nyereségre hatékony anyagi érdekeltégi rendszert alapítani nem lehet.

Mint látható, mindezeknek a tételeknek közös eleme az, hogy

— a mi viszonyaink között a relative alacsony árakat (s az azon belül természetes korlátot kapott, legfeljebb közepes nagyságú nyereséget) tartják a gazdasági fejlődés optimális feltételének, vagy legalábbis olyan feltételnek, amelynek segítségével a központi akarat leghatékonyabban közvetíthető a gazdálkodó egységekhez; továbbá, hogy

— olyan módszerek és megoldások keresésére inspirálnak, amelyek segítségével az egyébként stabil (vagy a nyereségmaximálás melléktermékeként kisebb-nagyobb mértékben emelkedő) árak csökkentése lehetővé válik.

Ugyanakkor, amikor megfogalmazódnak a jelenlegi árrendszer túlzottan magas szintjére vonatkozó tételek, a piaci mechanizmus logikus következményeként tesz fel azt a kérdést, hogy a nyereség maximálá-

sára épített jelen gazdasági mechanizmusunkban megakadályozható-e a ma is magas árak további emelkedése, nem fognak-e a piaci viszonyok inflációs következménnyel járni, amely azután a jelen viszonyok között problematikusnak látszó gazdasági környezetet még inkább eltorzítja és kedvezőtlen fejlődés melegágya lehet. Azoknak, akik a kérdést így teszik fel részben az a nézetük, hogy az árrendszernek „abszolút stabil”-nak kell lennie, vagyis hogy minden árszintemelés káros. Ennyiben e kérdésben van rokon vonás az előbbiekkal. A kérdést ily módon feltevő közgazdászok más részének véleménye szerint a „mérsékelt infláció” kifejezetten kedvez az új mechanizmus kibontakozásának.

Vizsgáljuk meg ezeket a kérdéseket egyenként.

Alacsony vagy magas árszint

Az 1955—56 óta egyre erőteljesebben kibontakozott szocialista árvitákban elég alapvetően megváltoztak nézeteink az árszint-problémákról. Világossá vált: nem az a lényeg, magas vagy alacsony az árszint, hanem, hogy az egyes erőforrások (munkaerő, tőke, föld, deviza) értékelése azok társadalmi hasznosságával, szűkös vagy bőséges voltával összhangban történjék. Az utóbbiak viszont a termelőerők fejlettségével, az élő munka kulturáltságával, az országnak a nemzetközi munkamegosztásba való bekapcsolódásával, a közös szükségletek (egészségügy, kultúra, honvédelem stb.) speciális problémáival stb. vannak összefüggésben. Ha az egyes árakban csak az erőforrások így értelmezett reális értékelése tükröződik az extrajövedelem (az árak ösztönző funkciójával kapcsolatos hatósági vagy piaci áreltérítés) nem realizálódik azokban, akkor beszélhetünk arról, hogy az árak a társadalmilag szükséges ráfordításoknak megfelelnek: nem magasak és nem alacsonyak.

A vitában általában egyértelműen az az álláspont alakult ki, hogy helyesek azok a törekvések, amelyek az árrendszer egységét erősítik. Ebben az esetben minden erőforrást, minden termelőágazatban egyformán értékelnek, s ilyen alapon kalkulálják a termékek ráfordításait és árát. Az egységes árrendszerben egyik ágazatot, egyik termelési vagy fogyasztási szférát sem terheli (vagy támogatja) olyan állami adó (vagy dotáció), amely az erőforrások egységes értékelését alapvetően keresztezi.

A fenti értelmezés szerint az árszint akkor alacsony, ha az erőforrások valamelyikét jelentősége alatt, vagy egyáltalában nem értékeljük, s akkor magas, ha túlértékeljük. (Magas lehet az árszint akkor is, ha valamelyik erőforrást nem értékeljük ugyan, de az árakba a forgalommal arányos tiszta jövedelmi elemet — vámot, termelési adót, forgalmi adót stb.-t — építünk be, s ez emeli a számításokkal meghatározható értékszint fölé az árakat.)

A mai magyar árrendszerben a mezőgazdaságon kívüli termelő szféra árszintje viszonylag magas, a mezőgazdasági árszint pedig viszonylag alacsony. A szintbeli különbséget a modern gazdaságmatematikai módszerekkel és elemzési eszközökkel (input-output analízis, optimumszámítások stb.) egyaránt nagyságrendileg jól meg lehet közelíteni. Ennek következménye, hogy az ipar „A” és „B” szektorában a termelői árak nagyobb mértékű összes tiszta jövedelmet tartalmaznak, mint

amennyi a fogyasztói árakban együttesen felhalmozódik. Így az „A” és „B” szektor termelői árainak szintje egyértelműen magasabb az érték-szintnél, s magasabb a fogyasztói árak szintjénél is (beleértve az élelmi-szerek és szolgáltatások árait is).

Az árak eltérő szintje nem jó. Pártunk és kormányunk távlati követelménye az árpolitikával szemben, hogy ezek a különbségek — amelyeknek a fenntartása a jelen tanulmányban nem részletezhető okok miatt egyelőre szükséges és célszerű — csökkenjenek, majd végül szűnjenek meg.

Az ipari árszint tehát relatíve magas. Az előbbi okfejtésen túl ezt akkor is tapasztalhatjuk, ha a világpiacon árszintjeihez viszonyítjuk a mi ágazati árszintjeinket. Ez azonban még önmagában nem bizonyítja, hogy az ipari árszint rossz (mert magas), vagy hogy a mezőgazdasági árszint jó (mert alacsony). Az általános közgazdasági megítélés szerint egyébként is ez inkább fordítva van. Az iparban ugyanis az erőforrások értékelése a termelőmunka nagyobb hatékonyságával, az eszközök eredményesebb működtetésével összhangban történik. Ennek megfelelően magasabb az eszközhatékonysági norma (az iparvállalat fizeti az eszközökötési járulékot és ezen felül fedezi a bővítés összes terheit, ideértve a központi fejlesztési célokra szánt állami eszközökét is; itt tehát drágább a tőkebefektetés, mint a mezőgazdaságban). Ezzel összhangban drágább az importdeviza is. Bizonyos különbség van az élő munka értékelésében is, ez a különbség azonban jóval kisebb, mint amennyi a „tőke árában” jelentkezik.

A közvélemény — még a közgazdász közvélemény is — hajlamos arra, hogy az árak magas vagy alacsony voltát a nyereség nagyobb vagy kisebb mértékével magyarázza. Ez helyes is lehet akkor, ha olyan körön belül vizsgáljuk az árak relatív nagyságát, amelyben az erőforrások minimális hatékonysági normája (az a tisztajövedelem-mérték, amelyet az erőforrás igénybevétele esetén a vállalatnak az állami költségvetéshez be kell fizetnie) egységes. Ilyen értelemben mondhatjuk, hogy a cipőiparban az árak magasabbak, mint a pamutiparban. Mai felfogásunk szerint ez még önmagában nem baj akkor, ha a különbséget a munka eltérő hatékonysága, s a piac objektív értékítélete idézi elő. Ez jelzi, hogy az erőforrásokat érdemesebb a cipőiparban, mint a pamutiparban koncentrálni. Csakhogy ezzel már arra is rámutatunk, hogy a hagyományos értékelés sántít: a magas nyereség nem feltétlenül magas árat jelez, hanem az erőforrásokkal való takarékos gazdálkodást is. (Ezt az értékelésbeli különbséget természetesen ellenőrizni kell. Különösen fontos az ellenőrzés egy új mechanizmusban, ahol még nem látunk elég tisztán.)

De önmagában a nyereség nagysága alapján az egész termelői árszintet nem lehet magasnak tartani. Az ár — mint láttuk — akkor magas, ha az erőforrásokat, vagy azok valamelyikét túlértékeljük. De a legdöntőbb erőforrások értékelése több csatornán valósul meg: az élő munka bérezésén, az állami adózáson, a nyereségképzésen, valamint a valutapolitikán stb. keresztül.

Az államnak az ár-, bér- és jövedelemszabályozás feladatát egy nagy szintézisben kell megoldania. A szintézisben lehet hibákat elkövetni. Az elkövethető hibákat — azok típusa szerint — a következő csoportosításban vizsgálhatjuk:

1. Lehet, hogy jók az erőforrások minimális hatékonysági normái (vagyis az adók mértéke), de elhibázott a nyereség mértéke és így magasak vagy alacsonyak az árak. (Ehhez is ismerni kell azonban: a) az erőforrások reális értékelését; b) az erőforrások minimális hatékonysági normáit, és ezek segítségével kell ellenőrizni a tényleges árak szintjét.)

2. Lehet azonban, hogy jó az ár, legalábbis, hogy az erőforrások értékelése reális (és így helyes az összes árszínvonal), de elhibáztuk az összes jövedelmek *belső megosztását*. Ily módon lehet, hogy az árszínvonal (az erőforrások értékelése) megfelelő, de az adók alacsonyak, a nyereség pedig magas. (Az egyébként helyesen értékelt erőforrások mellett a minimális hatékonysági normák alacsonyak és rössz a megosztás az erőforrások adóztatása és a nyereség között.) Ha pedig az utóbbi eset állna fenn, akkor a tiszta jövedelem szabályozásával éppen keresztzénénk az ipari árrendszernek azt az alapkoncepcióját, amely a beruházási „éhség” és a tőkésdeviza iránti kereslet csillapítására irányult. Míg az árrendszer az eszközfelhasználás normáját magasan szabja meg, a jövedelemszabályozás ez esetben a magasan hagyott nyereségszintből túl nagy összegeket hagy ott a vállalatoknál; ezáltal közömbösíti (sőt visszajára fordítja) az árak tervezett hatását.

3. *Az is lehet azonban, hogy nem a nyereség szintje magas, csupán nem találtuk meg a nyereségfelhasználás helyes szabályozását.* Az ugyanis konkrét pénzügyi, érdekelttségi, szabályozási kérdés, hogy milyen arányban osztozkodik a vállalat az állammal a nyereségen. De ez attól is függ, mire költheti a vállalat saját alapjait.

Megítélésem szerint még korántsem találtuk meg a vállalati alapok optimális működtetésének feltételeit. Addig pedig nem lehet nyilatkozni arról, hogy a nyereség *szintje* objektíve magas vagy alacsony. A leghelyesebb tehát, ha nem azon vitatkozunk: magas-e az ár, s hogy a magas nyereség oka-e a magas árnak, vagy a magas ár hozta-e létre a magas nyereséget. Ennél sokkal eredményesebb az, hogy az ár- és pénzügyi rendszert a maga szükségszerű összefüggésében vizsgáljuk és ott javítunk rajta, ahol a rendszer hatékonyabb működtetése ezzel elérhető.

Az árleszállítási politika lehetőségei és korlátai

A létrejött konkrét gazdasági és pénzügyi helyzetben — ilyen vagy olyan okból — árufedezet nélküli vállalati alapok keletkeztek olyan mértékben, amilyen mértékben a vállalati alapok induló nagyságának növekedésére a terv nem számított. Mérsékelni kellene tehát — mondják — az alapok összegét. Mi sem látszik egyszerűbbnek, mint az árak leszállításával a nyereséget csökkenteni, s ezzel automatikusan csökkennek az alapok is. Ez a megoldás — a nézet képviselői szerint — azért is előnyös, mert az egyébként helyesnek tartott centrális alapok érintetlenül tartásával kizárólag a vállalati alapokat csökkenti.

Nézzük meg előbb a kérdést az árleszállítás oldaláról, majd a nyereségek adónövelés révén való csökkentése szemszögéből. Ezek ugyanis szorosabban az ár- és a vele összefüggő értékelési rendszer kérdései. De egész röviden utalni kell majd arra, hogy a centralizált és a vállalati

kiadások arányánál is lehet „keresnivalónk”. (E tanulmányban azonban meg kell elégedni ez utóbbi kérdés felvetésével.)

A közelebbi vizsgálat hamar fényt derít arra, hogy egyedül az árszínvonal csökkentése nem oldhatja meg a problémát. (Még akkor sem, ha el is tekintünk ennek a kérdésnek érdekeltégi problémáitól.) Az árszínvonal leszállítását nyereségcsökkentő jelleggel ugyanis csak a végső felhasználás szférájában lehet megalapozni. A termelők egymás közötti árainak csökkentése helyes és szükséges lehet ugyan, de csak a nyereség vállalatok közötti átcsoportosítását eredményezi. A végső felhasználásban pedig az árcsökkentés elég problematikus.

Kezdjük mindjárt a végső felhasználás árai közül a fogyasztói árakkal. A fogyasztói árszint leszállítása sokkal nagyobb horderejű kérdés, mint amelyet e konkrét célból helyes volna megvalósítani. A mi irányítási rendszerünkben az életszínvonal emelkedését nem a fogyasztói árak szintjének csökkentésével, hanem a bérek rendszeres emelésével oldjuk meg. Nagyon valószínűnek látszik az is, hogy a fogyasztói árrendszer immár sokáig nem halasztható korrekciói ár- és béremelési egyenleggel valósulnak majd meg. A szabad és limit árak nagy részaránya miatt a fogyasztói árszint számottevő csökkentésének piaci eszközökkel való előidézése (verseny, jelentős fölös kapacitásokkal) túlságosan „drága” megoldás. A direktív árszabályozás útjára pedig nem kívánunk visszatérni. Így tehát a fogyasztói árszint általános csökkentése nem látszik járható útnak. (Persze emellett kívánatos, hogy sok cikk — különösen a technikai műszaki cikkek, műanyagok stb., valamint a ma indokolatlanul magas adóval terhelt cikkek — ára csökkenjen, de ez az összes fogyasztói árszintre és a fogyasztási cikkeket gyártó vállalatok összes nyereségére egyenlegében még mindig nem jelent csökkentést.)

Ha a fogyasztói árszint általános csökkentése nem kívánatos, illetve nem valószínűsíthető meg, még mindig fennáll a lehetősége annak, hogy növeljük a fogyasztási cikkek forgalmi adóját, illetve csökkentjük azok állami támogatását és így nyomjuk le a termelői árszintet, a termelők és a kereskedelem nyereségét.

Csakhogy a szabad és a lazán szabályozott (limit) árformába való tartozás miatt az ilyen adó növelése hamar fogyasztói áremelkedésben juthat kifejezésre. Különben is: a forgalmiadó-növelés a termelői árak oldaláról sem lehet generális árcsökkentő eszköz. Csak ott élhetünk vele, ahol a termelői ár valóban magas (abban az értelemben, ahogy az az előbbi fejtegetésekből következik). De végül is a forgalmi adó helyesen alkalmazott korrekciója lehet eszköze bizonyos árak leszállításának.

A tágabban értelmezett végső felhasználás árcsökkentését az export oldalán is vizsgálni lehet. A konkrét helyzetben nem a devizasorzók (vagy a devizaárak) csökkentése, mint inkább a szubvenciók mérséklése lehet az árleszállítás eszköze, mint ahogy azzal 1968 végén éltünk is. Sok bonyolult összefüggés miatt ezt is csak nagy körültekintéssel lehet végrehajtani. Semmiképpen nem látszik célszerűnek az árbevétel (szubvenció) csökkentését úgy megvalósítani, hogy az exportárak termelésében kisebb érdekeltége (alacsonyabb nyeresége) legyen az egész termelői szférának, mint a belföldi értékesítésben. Így tehát az export oldalán az árbevételi szint csökkentésére irányuló állami politika részben

az egész termelő szférában megvalósítható árcsökkenési politika függvénye. A szubvenció 1968-as felülvizsgálatakor e megfontolás kényszerítő erejét tapasztalhattuk is: a szubvenció csökkentésével lényegében csak az exportot kiugróan és szükségtelenül preferáló árbevételeket lehetett mérsékelni. Ilyen körben és ilyen mértékben azonban a szubvenciók politika egy szolid árcsökkenő gazdaságpolitika eszközévé is válhat.

A végső felhasználás harmadik szférájában: a beruházási és felhalmozási javaknál az árcsökkenés konkrétan növeli a meglévő fejlesztési alapok vásárlóértékét, azokat tehát nem lenne helyes csökkenteni. Különböző okokból sem a beruházási gépeknél, sem az építési költségeknél árcsökkenésre nem számíthatunk. Ez ma csak az árak hatósági leszállításával volna végrehajtható. Az amúgy is kétes indokú hatósági közbeavatkozás nem látszik helyes útnak, mert amúgy sincs kellő egyensúly. A közvetett ráhatásokkal megcélzott árcsökkenő politika viszont megfelelő piaci viszonyokat: kínálati túlsúlyt, erős importversenyt, kapacitásbővítést (például építőiparban) stb. tétel fel. Nagyon kérdéses, hogy megéri-e olyan nagy kínálati túlsúly megteremtése, amely *tendenciájában* is árcsökkenő hatással járna. Úgy vélem, itt a leghelyesebb ennél kisebb célt kitűzni, s az áralakulás stabilitásával megelégedni.

Az árak színvonalának általános leszállítását illetően az állam tehát elég szűk körű reális döntési szabadsággal rendelkezik. (Ezen belül is kisebbek az állami árpolitika lehetőségei és viszonylag nagyobbak a piacpolitika és a fejlesztési politika lehetőségei.) Sokkal kisebbek a lehetőségek e téren, mint a reform végrehajtásakor kidolgozott „beszabályozás” előtt. Semmiképpen nem várható, hogy a mi konkrét viszonyaink között ezen a réven jelentős nyereségcsökkentést lehet végrehajtani.

A nyereség mértéke és a jövedelemszabályozás

Önmagában véve az anyagi érdekelttség és az árszínvonal a következő alapösszefüggéseket mutatja:

Az árakban általános szabályként olyan mértékű nyereségnek kell realizálnia, amely elég nagy ahhoz, hogy annak változása a vállalat dolgozóit, a vállalat egészének fejlődését stb. érzékenyen érintse. Elég nagy, de nem túl nagy, vagyis nem olyan nagy, amely bármilyen munka mellett biztosítja a vállalat saját alapjai iránti szükséglet kielégítését. Ebből a szempontból úgy látszik, hogy egy bizonyos ponton túl a vállalati nyereség növelése nem célszerű, hiszen az adózás progresszív, a nyereség növekedésének egyre kisebb része marad meg a vállalatnál, s ez már alig jelent gazdasági ösztönzést a munka eredményességének növelésére.

Az érdekelttség szabályozásával — mint már erről szó volt — tényleg vannak problémák. Azt szeretnénk, ha a vállalati dolgozók egyre inkább ösztönözve lennének arra, hogy termelésüket a népgazdaság érdekeinek megfelelően bővítsék, költségeiket csökkentsék stb. Ehhez megfelelő kényszerítő erejű nyereségérdekelttség kellene, vagyis az előbbi gondolatmenet szerint csökkenteni kellene a nyereség ma kialakult mértékét. Éppen ezért már 1968. év végén felmerült az a gondolat, hogy az árak

nyereségtartalmát árleszállítás helyett — mivel az csak szűk körben lehetséges — az erőforrások nagyobb mérvű általános adóztatásával (például illetményadó-növeléssel, az eszközlekötési járulék felemelésével stb.) csökkentésük. Az 1968. év végén lezajlott vitában azonban nyilvánvalóvá vált, hogy sem az erőforrások adóztatásának növelése, sem a nyereségadózás mértékének növelése révén nem lehet ezt a kérdést általánosan megoldani. Az erőforrások adóztatásának megemlése csak akkor eredményezi a nyereség csökkentését, ha egyúttal az árakat fixáljuk, vagy elrendeljük az árszínvonal tartásának kötelezettségét, ami viszont ugyancsak visszahozná a régi mechanizmus hatósági árrendszerét. Ellenkező esetben az erőforrások adóinak (az illetményadónak vagy az eszközlekötési járuléknak stb.) a felemelése egyrészt módosítja a vállalati gazdálkodás döntési irányait, de másrészt az adott árrendszerben különböző egyensúlytalanságok forrása lehet. Ezek végül is általános áremelési törekvésekre vezethetnek.

Természetesen ezzel nem azt mondjuk, hogy a reform szabályozói nem változtathatók. Csakhogy *a változtatás következményeit nagyon végig kell gondolni*. A nyereségszínvonal „belülről” való csökkentése árváltozásokat involvál (bizonyos esetekben árarányváltozásokat is). Ezért az árszint és az árarány kérdését is mérlegelnünk kell, mielőtt ilyen elhatározásra jutunk. Közelebbről az alábbi megfontolásokra látszik szükségesnek a figyelmet felhívni:

a) Felmerültek olyan javaslatok, hogy meg kell növelni az élő munka súlyát a gazdasági kalkulációban. Ezek a javaslatok — ha nem arra irányulnak, hogy a termelékenység növelésénél nagyobb béremelést hajtunk végre — azt célozzák, hogy a vállalatok a jelenlegi 25 százalékos bérjárulék helyett magasabb élők munkateherrel kalkuláljanak. A közgazdaságtudomány azonban már régen kimutatta,* hogy az illetményadó emelése önmagában az árarányokat egyáltalában nem változtatja meg; az árarányok szempontjából mindegy, hogy 0 százalékos, vagy 100 százalékos illetményadó szerepel-e a kalkulációban. Az illetményadó növelése egy élő árrendszerben csak addig és ott jelent nyereségelvonást, ameddig az adóemelés áremelésként végig nem hullámszik az egész termelési és fogyasztási szférában.** Az állam adminisztratív eszközökkel ezt az ár továbbhullámszást megakadályozhatja (például egyes árak rögzítésével vagy maximálásával), de akkor lényegében minden illetményadó-emelés terhét azok a vállalatok viselik, amelyeknek árait rögzítették vagy maximálták.

Más kérdés az, hogy az élő munka értékelésére vonatkozó változtatásokat nem lineárisan valamennyi munkakategóriára hajtjuk végre, hanem csak bizonyos kategóriákra, mint például műszaki dolgozók, nehéz testmunkások stb. Ilyen értékelésbeli változások már kihatnak

* Lásd Révész Gábor „A ráfordítások értékelése a beruházás-gazdaságossági számításokban”, Közgazdasági Szemle, 1963. 8. sz. 914. l., valamint bővebben „A szocialista világpiacra a saját árbázis típusára vonatkozó magyar javaslat” (Hivatalos használatra) II/2. sz. melléklet.

** A konkrét árrendszerben az élő munka értékelése elsősorban azért fontos, mert az erre fordított társadalmi ráfordítás-hányad csökkenti az egyéb erőforrások — föld, tőke — „árát” (vagyis az eszközökkel kapcsolatos terheket), ami viszont már befolyásolja az árarányokat. De ha csak az élő munka költségeit változtatjuk és minden más erőforrás értékelését változatlanul tartjuk, lényegében nem tettünk semmi mást, mint a pénzt felhígítottuk.

bizonyos mértékig az árarányok módosítására is. A különböző népgazdasági optimumszámítások szerint ilyen változtatások indokoltak lehetnek.

b) Az eszközlekötési járulék növelése végső hatásában megváltoztatná az árarányokat, megrágítja az élő munka helyettesítését. Mint nyereségscsökkentő intézkedéshez tehát csak akkor szabad folyamodnunk, ha ezt a hatást kellőképpen előzetesen kielemeztük. Egyébként a nyereségscsökkentő funkcióját ez az intézkedés is csak átmenetileg töltené be (ha ugyanis a továbbgyűrűzést adminisztratív módon korlátoznánk). Az eszközlekötési járulék felemelése átmenetileg relatíve olcsóbbá tenné a hazai élő munkát. Egy járuléknövelési intézkedés azonban előreláthatólag maga után vonná a többi erőforrások átértékelésére irányuló állami aktust is. Akkor pedig az árszínvonal emelkedése következhet be és a nyereség szintje is változatlan marad.

Nyilvánvalónak látszik ebből számomra, hogy az előbbi kérdésfeltevés nem helyes. Nem az a kérdés tehát, hogy a vállalati nyereséget az árak változatlansága esetén lehet-e általános jelleggel adóemelés révén csökkenteni, hanem arról kell dönteneni, hogy az erőforrások értékelésében — gazdaságpolitikai okokból — indokolt-e változtatni vagy sem. Az iparban lekötött eszközöket illetően ma az aláértékelés nemigen tűnik reálisnak. Ha pedig nem indokolt az ilyen változtatás, az erőforrások adóztatásával visszajára fordíthatjuk az érdekeltégség kívánatos irányát.

c) A legnagyobb eredménnyel viszonylag azok az intézkedések kecsegtetnek, amelyek egy-egy területen konkrét elemzés révén születtek az állami preferenciákat, illetve restriktciókat kifejező termelési, forgalmi és egyéb adók, vámok stb. létesítése vagy növelése és a támogatások csökkentése formájában. Ha az ilyen intézkedéseket megfelelőképpen — valóban reális gazdaságpolitikai célok szolgálatában — alkalmazzák, akkor lehetséges, hogy viszonylag kis áremelő hatás mellett az árak és nyereségek összhangját javítani lehet. Ezen alapulnak lényegében az 1969 elején végrehajtott szabályozóbeli módosítások is.

d) A nyereségscsökkentés szükségessége eddig mindig a jelen nyereségviszonyok miatt vetődött fel. Pedig sokkal izgalmasabb a kérdés akkor, ha a jövőre vetítve próbáljuk azt megközelíteni. A nyereség mértéke — annak ellenére, hogy az élő munka díjazását egyre növekvő bérekkel oldjuk meg — évről évre növekszik. A vállalatoknak — bér-emelésre, premizálásra és beruházásra — évről évre nagyobb összeg áll a rendelkezésére. A mai szabályozórendszerben úgy látszik, mintha ez a nyereség sok volna arra a célra, amelyre ma fel lehet használni. Csak-hogy azokat a célokat, amelyekre a vállalati alapok ma igénybe vehetők, változtatni is lehet. Lehetséges az érdekeltégség olyan szabályozása is, amikor a mainál 50 százalékkal magasabb mértékű nyereség növelésében is nagyobb a vállalatok érdekeltégsége, mint ma. Valószínűleg ehhez a mai nyereségosztzkodási arányokat kell felülvizsgálni. Elképzelhető, hogy a jövőben a vállalatok oldjanak meg olyan feladatokat, amelyekre ma központi pénzalapokat veszünk igénybe, s amelyek közvetlenül a dolgozók életkörülményeinek emelését szolgálják (mint például a lakásépítési feladat nagyobb részben vállalati hatáskörben történő lebonyolítása; a szakemberképzés terheinek részben vagy egészben a vállalati szférába való áttérése stb.).

A fejlesztési alap vonatkozásában a hitel- és kamatpolitika eszköze-

vel már eddig is éltünk. A vállalati terhek túlzott növelése azonban a hitelfeltételek általános szigorításával bizonyos határon túl nem célszerű. Ez deflációs politika lenne, pedig nekünk csak bizonyos ágazatok (vállalatok) vonatkozásában vannak a termelés korlátozására irányuló problémáink. Ezért vetődik fel a vállalati fejlesztési alapok átcsoportosítási lehetőségeinek vizsgálata. A vállalati nyereség ugyanis csak addig „sok”, amíg az célszerűen nem használható fel. Ha egy vállalat a nála keletkezett nagy fejlesztési összeget célszerűen, jövedelmező beruházásokra használhatja fel, például azáltal, hogy a neki szállító vagy tőle vásárló vállalatok fejlesztésében is közreműködik (akár nemzetközi méretekben is), akkor valószínűleg más fogalmaink lesznek a fejlesztési alap nagyságáról, mint amilyenek jelenleg vannak. Erről az oldalról is úgy tűnik, hogy az alacsony nyereség (és/vagy alacsony ár) koncepciója nem kellően megalapozott.

Technikai fejlődés és ráfordítás-arányosság

1968 második felében már világosan látszott, hogy a termelő szférában átlagosan csaknem 10 százalékos eszközarányos nyereség realizálódik (a mezőgazdaságtól speciális helyzete folytán most eltekintünk). E magas nyereségekre némelyek úgy tekintenek, mintha az ár elszakadt volna a ráfordításoktól. Valójában az árak csupán a vállalati értelemben vett ráfordításoktól „szakadtak el”. A nyereség azonban közgazdasági értelemben épp úgy a társadalmilag szükséges ráfordítás része, mint a társadalmi tiszta jövedelem többi eleme. Az ár nyereségrésze nem értékelésbeli, hanem érdekeltségi kifejezési forma. Magas nyereség — mint már említettem — csak bizonyos körülmények esetén jelenti az árszint magasságát.

Az árak és a ráfordítások összefüggéseit differenciáltabban nem az árszint, hanem az arányok szempontjából vizsgálják. A gondolatmenet itt a következő: A társadalmi ráfordítások az egyes ágazatokban időbelileg különböző ütemben változnak. Egyes szakmákban nagyobb, más szakmákban viszonylag kisebb ütemben lehet csökkenteni a termelés élők munkáigényét, javítani a technikai felszereltséget, csökkenteni a költségeket stb. A termelőmunka hatékonyságának növelésével bizonyos ágazatok nagyobb nyereséghez juthatnak. Vajon el lehet-e várni ezektől a vállalatoktól, hogy munkájuk eredményeképpen keletkezett nagyobb nyereségről önként lemondjanak egy olyan rendszerben, ahol a nagyobb nyereség nagyobb személyi jövedelmet is jelent? Nyilván nem. Ha pedig nem mondanak le a vállalatok önként a nagyobb nyereségről és azt célszerűen közvetett szabályozókkal, köztük a pénzügyi és árpolitika eszközeivel sem tudjuk elérni, akkor a relatíve magas nyereség tartóssá válik és — így hangzik az állítás — valóban állandósul az árak eltérése a társadalmi ráfordításoktól. Éppen ezért e nézetek képviselői úgy látják, hogy az árcsökkentés a feltétele annak, hogy az árrendszerben a ráfordításarányosság — mint az árak fő rendező elve — folyamatosan érvényre jusson. Akik ezt a nézetet képviselik, azok többnyire nem valami lineáris (az egész termelő szférában egységes) árcsökkentésre gondolnak, hanem arra, hogy azoknál a vállalatoknál kell csökkenteni az árat, ahol a termelési költségek lényegesen csökkentek.

Ezek az elképzelések a technikai haladás ösztönzésének legjobb útját abban látják, hogy az ár az élenjáró iparokban és ágazatokban rendszeresen csökken, így a felhasználók fokozottan érdekeltek lesznek a korszerű produktumok alkalmazásában. Az ilyen felfogások szerint a csökkenő ráfordításokkal arányosan csökkenő ár adhat csak alapot az ésszerű gazdasági kalkulációkra, amikor is az ésszerű döntés alapja az, hogy mind az eredményt, mind a ráfordítást a társadalmi termelőmunka adott színvonalának megfelelő árakon értékelik. Ezen alapszik minden tervutasításos mechanizmus merev ragaszkodása az értékarányosság (ráfordításarányosság) ügyszólván kizárólagos árképzési elvéhez.

A tapasztalatok szerint azonban a hatósági árrendszerben az értékarányosság (ráfordításarányosság) csak igen pontatlanul képes megvalósulni, hisz a termelőknek nem fűződik ehhez érdeke. Figyelemre méltó mégis, hogy a Német Demokratikus Köztársaságban a mechanizmus-reformok során ugyanebből a megfontolásból az alapjában véve direktív irányítás módszereinek tökéletesítésével igyekeznek ezt a problémát megoldani. Olyan ártervezési és árképzési mechanizmust rendszeresítettek, ahol a vállalatok részére az az utasítás, hogy 16 százalékos esz-közarányos tisztajövedelem-szint elérése esetén áraikat csökkentsék le úgy, hogy az legfeljebb 12 százalékos jövedelmet tartalmazzon. Premizálják is őket, ha az árleszállítást végrehajtják (sőt még inkább, ha azt meg is tervezik). Van olyan vélemény, amely szerint nem direktív utasításokkal — mint ahogyan az NDK-ban történik —, hanem lehetőség szerint azt kizárva: egyedül a közvetett szabályozók működtetésével próbáljunk mi is hasonló árirányzatot megalapozni.

Ez azonban már nemcsak árkérdés: az NDK-ban egész más mechanizmus működik, mások az érdekeltégi szabályozások stb. Ha ebbe a vitába belemegyünk, akkor a mechanizmusról kellene vitát folytatnunk. De ennél eredményesebbnek látszik, ha a mi mechanizmusunk feltételei között vizsgáljuk tovább a kérdést.

Nem kétséges, hogy a ráfordításarányosság minden árrendszerrel szemben az egyik alapvető követelmény. A felhasználók helyesebben tudják költségeiket összehasonlítani akkor, ha minden anyag, gép, alkatrész stb. a technika adott fejlettségi (illetve sokkal komplexebben: a gazdasági erőviszonyokat) arányosan kifejező árakon kalkulálva kerül hozzájuk. De éppen a mi mechanizmusreformunk előkészítésekor eléggé egyértelművé vált, hogy a ráfordításarányosság csak egyik, de korántsem egyetlen árképzési princípium. Mielőtt ennek a kérdésnek érdekeltégi, piaci stb. vetületeiről beszélnék, vegyük szemügyre a társadalmi ráfordítások változásának néhány főbb törvényszerűségét.

1. A bővített újratermelés folyamatában állandóan növekszik az eszközfelhalmozás iránti igény: a szükségletek kielégítéséhez egyre több beruházott eszköz kell, amelyek létesítésének pénzügyi fedezetét az árakban jórészt a nyereség realizálása révén kell biztosítani. Egyébként a mi konkrét körülményeink között — amikor a műszaki fejlesztésben nagy lemaradásokat kell behoznunk, s az életszínvonalat meghatározó (kommunális és egyéb) beruházásoknál is nagy feladataink vannak — a felhalmozási ráta számottevő csökkentése még hosszabb ideig nem látszik reálisnak.

2. A nyereség a forrása az élő munka magasabb díjazásának is. Még

stabil árszínvonal esetén is objektív szükségszerűség a nyereség emelkedése. A nyereségnövekedés ütemét az új mechanizmusban bizonyos fokig éppen az korlátozhatja, hogy a béreket rendszeresen emelik, s ezzel nő az élő munka súlya a nyereségnövekedés rovására a vállalati költségek között. Vagyis a nyereség nem nő olyan mértékben, mint ahogy a termék előállításához szükséges munkaidő csökken.

3. Stabil árak esetén tervgazdaságban a nyereség-, és az életszínvonal-, valamint a termelésnövekedés között folytonosság áll fenn. Ebben az aspektusban az árszínvonal változatlansága azt jelenti, hogy az eleven és a holt munka megtakarítását részben az életszínvonal emelésére visszaadjuk a dolgozóknak, részben pedig bővítjük vele jövőendő termelésünk bázisát, tehát felhalmozzuk.

4. Tekintve, hogy a termelőmunka hatékonyságát szocialista viszonyok között minden ágazatban rendszeresen növelik, a termelés pedig egyre inkább bővül — és a termelőmunka hatékonyságának növekedését csak részben adjuk vissza a dolgozóknak béremelés formájában — az eszközarányos nyereség időről időre emelkedik. Az árelmélet nyelvén kifejezve ez azt jelenti, hogy időről időre nő az erőforrások értékelési normája. Ebben a folyamatban idejét múlttá válhatnak az értékelési normák konkrét egymás közti arányai is, miközben mindenképpen csökken a termék árában a v rész és nő az m rész (ellenkező esetben az egyre növekvő felhalmozási kiadások fedezetét az árak nem realizálnák). A kalkulációkat tehát felül kell vizsgálni: a társadalmi ráfordítások forintértéke ott is nőhet, ahol a vállalati ráfordítások csökkentek. Durván azt lehet mondani, hogy az új kalkuláció csak ott mutatja a társadalmi ráfordítás forintban kifejezett összegének csökkentését, ahol a termék előállításához szükséges munkaidő csökkenése a népgazdasági átlagot meghaladja. (Ha az erőforrások értékelésének egymás közti arányai is változnak, a kérdés persze komplikáltabb.) Ebből következik, hogy abban az ágazatban, ahol a termék előállításához szükséges munkaidő csökkentésének ütemét tekintve nem érik el a népgazdasági átlagot, az árakat éppen emelni kell (annak ellenére, hogy objektíve a termék előállításához szükséges munkaidő itt is csökken, az összes társadalmi ráfordítás pénzben kifejezett szintje emelkedik). A társadalmi megítélés szerint az ilyen ágazatban relatív magasabb ár szükséges.

A fentiek alapján megállapíthatjuk, hogy nálunk sem objektív szükségszerűség az árak színvonalának csökkentése. Egy lényegében tervutasítások nélkül fejlődő, nyereségmaximálásra épített mechanizmusban semmiféle társadalmi érdek vagy közgazdasági megfontolás nem kívánja meg, hogy az árak színvonala általánosan és egyoldalúan csak csökkenjen. Kívánatos azonban, hogy csökkenjenek az árak mindenütt, ahol a ráfordítások csökkenése az átlagos mértéket meghaladja, de ugyanígy kívánatos, hogy a megfelelő mértékben emelkedjenek az árak azokon a területeken, amelyeknél az erőforrások ésszerű igénybevétele esetén sem biztosítható a ráfordítások társadalmi méreteiben elvárható csökkentési üteme. A mi mechanizmusunk azonban nagyon élesen teszi fel azt a kérdést: miképpen menjen végbe az arányoknak a ráfordítási arányokhoz való igazítása, ha emellett egyenrangú célnak tekintjük, hogy a vállalatokat saját érdekeltségük megfelelően kényszerítse a termelőmunka hatékonyságának növekvő ütemű fokozására.

A mi mechanizmusunkban egyedül a ráfordítások csökkenése nem eredményezi az árak csökkenését. Nem eredményezi azt még akkor sem, ha nyilvánvalóan tartós csökkenésről van szó. Ehhez még az is kell, hogy a realizálás kényszere fennálljon, ami viszont az áruellátás javulását, az árualapok és keresletek meghatározott viszonyát tételezi fel. Hiába csökken ugyanis a ráfordítás, ha nincs elegendő áru: az ár nem csökken. Fordított esetben: ha a ráfordítási szint relatíve nő, az áremelés nem realizálható, csak akkor, ha ezen az áron is szükség van a termékre.

Gyakran kifogásoljuk, hogy a ráfordítások csökkenésével nálunk nem csökkennek az árak. Ennek statikusan szemlélve is sok oka lehet. Sok vállalat még mindig túlzottan ragaszkodik az induló — hatóságilag szentesített — árakhoz: nem emelnek árat, de nem is csökkentenek. Mások nem bíznak az alacsonyabb ráfordítás tartósságában (például az importár csökkenése esetén); vagy éppen az eladási ár tartása révén töltik fel kockázati alapjukat, holott költségeik csökkennek. Az ilyen politika természetesen, sőt az utóbbi helyes is. Ismét másoknál csak így biztosítható a vevők kielégítéséhez szükséges beruházások pénzügyi fedezete. Találkozunk nemegyszer olyan esetekkel is, amelyeknél éppen pénzügyi intézkedéssel tettük lehetetlenné az ár csökkentését (adósítás, vám bevezetése, a megtakarítás kötelező tartalékba helyezése stb.). Lehet persze, hogy monopolhelyzetében egyoldalú előnyökre törekszik a vállalat. Csakhogy a monopolár is legtöbbször materiális szükséglet-kielégítetlenséget tükröz, s ezért itt is a piaci viszonyok komplex „rendbetételét” kell előtérbe helyeznünk.

Ha nem árcsökkentés, akkor infláció?

Már az eddigiekben is többször volt szó a vállalati érdekről, amely „nem mond le” az egyszer megszerzett előnyről (jelen esetben a magas árról), csak meghatározott nyomás: hatósági intézkedés vagy gazdasági kényszer hatására. De valóban megelégszik a termelő azzal az előnnyel, amit költségcsökkentéssel ér el? Nem, valóban nem elégszik meg. Mindenekelőtt megkísérli, hogy anyagszállítójának alacsonyabb árat fizessen, vagy vevőjére magasabb terhet hárítson át: hogy termékeiért magasabb árat kérjen.

A mi folytonosan növekvő gazdaságunkban részben a növekedésből adódó problémákat, részben pedig néhány, a múlt irányítási rendszer hibáival összefüggő problémát kell fokozatosan feloldani. Növekedési problémáink között egyik legfontosabb a nemzetközi együttműködésbe való hatékonyabb bekapcsolódásunk megszervezése, és ezzel összefüggésben szükségessé váló ösztönző hatások érvényesítése a gazdálkodó egységeknél. Ettől függetlenül felmerül a műszaki fejlesztés számára megfelelő gazdasági környezet kialakításának problémája, a korszerűbb, divatosabb termékekre való ösztönzés és nem utolsósorban a ma még meglevő strukturális aránytalanságok kiküszöbölése. Ezek az aránytalanságok a szükségletek változásával és a technika fejlődésével persze időszakonként más-más területen a jövőben is újra termelődnek. A szükségletek keletkezése dinamikusabb, a termelés nem mindig tud lépést tartani vele. Az igényeket gyorsabban, jobb, korszerűbb cikkekkkel

kielégítő vállalatok igyekeznek a maguk számára többletnyereséget biztosítani, ami rendszerint együtt jár az árak bizonyos emelésével is. Igaz, hogy egyidejűleg az elavult, divatjamúlt és más okból nem keresett cikkek árai csökkennek, a dinamikus növekedés körülményei között azonban nem feltétlenül biztos, hogy ez a folyamat pontosan változatlan árszint mellett bonyolódik le.

A növekedés nehézségei, az azok megoldására irányuló vállalati erőfeszítések honorálása, devizahelyzetünk feszültsége és más említett problémák a nyereségmaximálásra alapozott anyagi érdekelttség mellett feltehetőleg nálunk is rendszeresen bizonyos áremelkedést vonnak maguk után. Az áremelkedések nem minden területen egyszerre jelentkeznek, hanem azokban a termékcsoportokban, ágazatokban stb., ahol az említett feszültségek leginkább fellépnek. A feszültségek feloldása részben a gazdaságfejlesztés eredményeként bekövetkezett ráfordításcsökkenéssel, részben a termelési struktúra javításával és a piaci munka színvonalának emelésével történik meg, amelyek viszont az árszint csökkenésére hathatnak, illetve csökkentik az áremelést eredményező feszültségeket. Nem okoz azonban különösebb problémát az, ha a növekedés megfelelő ütemének biztosítása mellett bizonyos területeken fellépő áremelkedések a társadalmi termék árszínvonalát kisebb mértékben emelik. A gazdasági mechanizmus reformjának irányelvei szerint, valamint az 1968-as és 1969-es népgazdasági tervre vonatkozó kormányhatározatok szerint sem kell különösebb intézkedéseket foganatosítani az évi 1—2 százalékos meg nem haladó globális árszintemelkedés esetén.

Természetesen az árszint kérdésével az „inflációs göcök” nincsenek automatikusan elintézve. A szabályozó rendszernek és a népgazdaság anyagi-műszaki tervelőirányzatainak együtt kell biztosítaniuk, hogy sehol se következzen be olyan áremelkedés, amely pozitív gazdasági következmény nélkül, egyedül a vállalatok bizonyos körének biztosít rendkívüli előnyöket. A társadalom a szerzett tapasztalatok alapján az ilyen célzatú állami beavatkozást kedvezően fogadja, különösen akkor, ha az — mint nálunk — nem ölt olyan méreteket, amely már a vállalati kezdeményezések korlátozását is jelentené. A hatósági rögzített vagy maximált árak ilyenformán korlátozott körben ugyan, de mégis alkalmasak arra, hogy megvédjék a gazdaságot az inflációtól minden olyan esetben, amikor az ország erőforrásai a konkrét feszültségek feloldására magasabb kínálat megteremtése révén átmenetileg nem elégségesek.

Ez a körülmény is utal arra, hogy az árak emelkedését lényegében a kereslet és a kínálat arányainak befolyásolásával kell elsősorban megelőzni, hiszen viszonylag kevés az olyan termelőterület, ahol a közvetlen árbeavatkozás hatékony lehet. A tervszerű irányítás a kereslet és a kínálat egyensúlyával függ össze, ami viszont számos gazdaságpolitikai és konkrét anyagi-műszaki intézkedést igényel. (Ezek azonban elég közismertek és itt nem szükséges velük részletesebben foglalkozni.)

A kereslet és a kínálat egyensúlyát, népgazdasági méreteket szemlélve az árak stabilitásának döntő feltételeit, egyrészt a fejlesztési pénzeszközök és a fejlesztési célt szolgáló javak megfelelő koordinációja, másrészt a lakossági árualapok és a vásárlóerő összhangja, valamint a kiegyensúlyozott külkereskedelmi tevékenység és a költségvetési szervek igényének szolid keretek között tartása biztosítja. Mindezek a termelő-

munka hatékonyságának megfelelő ösztönzését, a nemzetközi verseny fokozottabb „beengedését” a magyar piacra, a szocialista regionális piac potenciális előnyeinek kihasználását, a gazdaságpolitika konszolidált célkitűzéseit stb. is feltételezik.

Az egyensúly makro- és mikroszintű feltételeinek biztosításán túl, figyelembe kell vennünk azt is, hogy az általunk választott irányítási rendszerben — funkciójuk különbözőségei miatt — az inflációtól meg kell különböztetni azokat a tervszerű ár- és bérmódosításokat, amelyeket meghatározott problémáink megoldására a tervben előirányozunk és végrehajtunk. Mindenki előtt világos például, hogy az a gazdaságpolitikai irányelv, amely megköveteli az alapvető élelmiszerek és a lakbérek reális értékszintre való emelését, nem valósulhat meg például az ital- és dohányárak vagy a fényűzési cikkek árának leszállításával. Az alapvető fogyasztási cikkek fogyasztói árának reális megállapítása csak a bérek egyidejű rendezésével lehetséges. Egyenlegében ilyenkor az ár- és bérszint emelkedik, de *ez nem infláció, mert nem indul meg az ár—bér spirál*. E tervszerű ár- és béremelés — amely természetesen tervszerű árleszállításokkal is együtt jár — pénzügyi kihatásainak rendezése azzal a feltétellel történik meg, hogy a lakosság minden számottevő rétegének az életszínvonala folyamatosan emelkedjék. A jövőben előfordulhatnak hasonló problémáink, ma még preferált egyéb területeken is (pl. a mezőgazdaságban, bár itt is elsősorban azt a célt tűzzük ki, hogy a ráfordítások csökkenésével „az értékek utolérjék az árakat”).

Mivel azonban mind a piaci, mind pedig a növekedési oldalról vannak bizonyos tendenciák némely területeken az árak emelkedésére, a népgazdasági tervezésben gondosan felmérve az áremelés és az ár-csökkentés minden tényezőjét, viszonylag stabil áralakulást tervezünk. Az előirányzatok szerint a fogyasztói árak színvonalának emelkedése még 10—15 éves perspektívában sem haladja meg a néhány milliárd Ft-ot (a bérek egyidejű emelkedése mellett). Ezen belül — a termelés és a kínálat növekedésével — sok területen, ahol ma még viszonylag drágán dolgozunk (például háztartási gépek, vegyicikkek stb.) a gazdaságfejlesztés eredményeként létrehozott termelési és piaci arányok révén jelentős árcsökkenésekre számíthatunk. Az állami gazdaságpolitika csökkenteni kívánja a ma nagyon magas adót tartalmazó ruházati cikkek árát is. Azzal számolunk, hogy a külkereskedelmi kapcsolatok révén az elmúlt 10—15 év tapasztalatai szerint eléggé szilárd árszínvonal kedvezően hat gazdaságunkra és ennek megfelelően a termelőeszközöknél sem tud tartóssá válni semmilyen számottevő áremelési irányzat. Addig is, amíg a gazdasági struktúra kedvezőbb irányba való átalakításának egyensúlyjavító hatásai nem érvényesülnek kellőképp, úgy látjuk, megfelelő eszköz áll rendelkezésünkre az árak szűk körű maximálása révén. A gazdasági viszonyok fejlődésével áremelkedés veszélye nélkül is fel lehet oldani ezeket a megkötöttségeket. Az állami gazdaságpolitika és ezen belül az árpolitika bizonyos mértékig képes az árcsökkenés irányában hatni. De a ma előttünk álló feladatok optimális megoldását rendszeres és számottevő árszintcsökkentési politikával megvalósítani képtelen.

A vegyipar fejlődésének elemzése az ágazati kapcsolatok mérlege alapján

Ebben a cikkben azt szeretnénk elemezni, milyen fejlődést ért el a vegyipar az 1959—66. évek között, és hol a helye a népgazdaságban. Az elemzéshez elsősorban az ágazati kapcsolatok mérlegeit használjuk fel,* amelyek összevont formában eddig csak az 1959—64. és az 1964—66. évekre készültek el. Ezeken kívül felhasználtuk a részletezettebb bon-tású éves mérlegeket is.

Mielőtt az elemzést megkezdenénk, célszerűnek látszik néhány olyan módszertani megjegyzést tennünk, amely a felhasznált adatok kezelé-sére vonatkozik. A rendelkezésünkre álló ágazati kapcsolati mérlegek alapján ugyanis 8 évre képezhetők idősorok, ezek azonban elsősorban az árváltozások, de más metodikai problémák miatt is, közvetlenül nem ha-sonlíthatók össze. Az összehasonlíthatóságot az alábbi módszerekkel biz-tosítottuk:

a) Mivel az 1964—66. évi ÁKM az 1966. évi árak alkalmazásával készült, az 1959—64. évi mérlegek pedig az 1964. évi árakon, először az utóbbiak átárázását kellett elvégeznünk. Az átárázást az tette lehetővé, hogy az 1964. évi ÁKM 1964. és 1966. évi árakon is rendelkezésünkre állott, s így azok összehasonlítása és arányosítása révén kapott értékek-ből olyan *árszorzókat* képezhettünk, amelyek segítségével az 1959—64. évi idősorokat is 1966. évi árakon kaphattuk meg.

b) Az 1959—66. évi átárázott ágazati kapcsolati mérlegek alapján olyan módosított koeficiens-matrixokat számíthattunk, amelyek már az 1959—66. egész időszakára összehasonlítható elemzésre alkalmasak vol-tak. Az elemzésekhez természetesen szükségünk volt az egyes évek mó-dosított koeficiens-matrixainak inverzeire is. Ezt azonban a nagy mun-kaigény miatt nem úgy állapítottuk meg, hogy a módosított koeficiens-matrixokat újra invertáltuk, hanem a rendelkezésünkre álló 1964. évi két inverz koeficiens-matrix egyes elemeiből átszámítási szorzókat ké-peztünk, és ezeket használtuk fel az 1959—63. évi mérlegek eredeti inverz koeficienseinek módosítására. Ezt a módszert csak azért tartjuk elfogadhatónak, mert a felhasználásával kapott módosított inverz koef-icienseket csak globális, átfogó jellegű elemzési célokra használtuk fel.

c) Az 1959—64. és az 1964—66. évekre készített idősoros ÁKM-ek

* Lásd a Központi Statisztikai Hivatal alábbi kiadványait: A magyar népgazdaság ágazati kapcsolatainak mérlegei 1959—1964. (Budapest, 1966); A magyar népgazdaság ágazati kapcsola-tainak mérlegei 1964—1966. (Budapest, 1968); A magyar népgazdaság ágazati kapcsolatainak mérlege 1961. évben (Budapest, 1964); A magyar népgazdaság ágazati kapcsolatainak mérlege 1965. évben (Budapest, 1967).

konstrukciós szempontból is több vonatkozásban eltérnek egymástól. A szerintünk talán legfontosabb változás (a beruházások kezelése; a felújítások költségként történő elszámolása) azonban az általunk vizsgált vegyipari szektort különösebben nem érintette, mivel az közvetlenül beruházási-felújítási célokra csak termelésének 1,2 százalékát adja.

A vegyipar fejlődése és a nemzeti jövedelem

Az ismertetett módszer alapján képzett adatok szerint a vegyipari szektor fejlődése az 1. sz. táblázat szerinti képet mutatja (mrd Ft-ban).

1. sz. táblázat

A bruttó termelési érték alakulása a vegyiparban (mrd Ft)

Megnevezés	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966
Anyagi ráfordítások: (a termelői szféra különböző szektoraiából)	8,95	10,05	11,66	12,87	13,82	15,08	16,11	17,80
Hozzáadott értékek: Amortizáció	0,54	0,61	0,69	0,75	0,92	1,02	1,29	1,44
Bérek, jövedelmek és felhalmozás	3,41	4,40	5,35	6,50	7,21	8,68	9,74	10,67
Bruttó termelési érték	12,90	15,06	17,70	20,12	21,95	24,78	27,14	29,91

A vegyipari szektor tartalmazza a KSH besorolásának megfelelően a szűkebb értelemben vett vegyiparon kívül a kőolajfeldolgozó-, a gumi- és a műanyagipart is.

Mindenekelőtt imponáló a *bruttó termelési érték növekedésének* mértéke. A termelési érték 1966-ban az 1959. évinek 232 százalékát érte el.

Összehasonlításként közöljük a 2. sz. táblázatban az idősoros ÁKM-kiadványok szektorbontásainak megfelelően más ágazatok bruttó termelési értékének növekedését is.

2. sz. táblázat

A bruttó termelési érték alakulása a nem vegyipari ágazatokban (mrd Ft)

Megnevezés	Bruttó termelési érték		Növekedés %-ban
	1959	1966	
Alapanyag- és energiaipar*	44,54	66,92	150
Gépipar	33,72	66,15	196
Kőnyűipar	36,64	59,36	162
Élelmiszeripar	35,49	57,71	163
Építőipar	28,40	44,95	158
Mezőgazdaság	74,32	83,70	113
Közlekedés	14,32	23,62	165

* Bányászat, kohászat, villamosenergia-ipar és építőanyag-ipar.

Ugyancsak egyedülálló a *vegyipari szektorban képzett nemzeti jövedelem* növekedésének mértéke is, ami — az elvileg azonos árszínvonal és modellkonstrukció hipotézisének elfogadása esetén — a *gazdasági növekedés* egyik legfontosabb kifejezője.

Az egyes ágazatok adatai ugyanis az 1959—66. évekre vonatkozóan a 3. sz. táblázat szerint alakultak.

3. sz. táblázat

A nemzeti jövedelem alakulása főbb szektoronként
(mrd Ft)

Megnevezés	A bruttó termelésből a „berek, jövedelmek és felhalmozás” összege		Növekedés %-ban
	1959	1966	
Alapanyag- és energiaipar	15,10	23,98	159
Gépipar	10,55	23,58	224
Vegyipar	3,41	10,67	313
Könnyűipar	16,01	26,51	166
Élelmiszeripar	7,58	16,83	222
Építőipar	12,17	18,60	153
Mezőgazdaság	43,54	41,06	94
Közlekedés	5,56	9,08	163

A vegyipari termelés anyag-, állóeszköz- és importigényessége

Bár a vegyipari termelés világszerte dinamikusan fejlődik — és ennek a népgazdasági hatása általában kedvező —, mégis ellenható tényezőként vehető fel, hogy a vegyipar alapanyag- és energiaigényes, tőke-(beruházás-) igényes, továbbá importigényes ágazat.

Mindezek az ellenható tényezők általában valóban léteznek és ezeket sok, különböző szempontból végzett elemzés következtetése is bizonyítja. Számszerűségük *mértéke* és a vizsgált periódusban bekövetkezett *változás arányai* azonban — az általunk alkalmazott módszerrel — talán alkalmasak lehetnek az ismert összefüggések plasztikusabb bemutatására.

Az idősoros ÁKM-ek szerint a leginkább alapanyagigényes ágazatok sorrendjét és ezekben a közvetlen alapanyag- és energiaráfordítási koefficiensek mértékének változását mutatja a 4. sz. táblázat.

4. sz. táblázat

A közvetlen alapanyag- és energiaráfordítások koefficienseinek változása

Megnevezés	A közvetlen alapanyag- és energiaráfordítások koefficiensei		Változás %-ban
	az 1959. évben	az 1966. évben	
Alapanyag- és energiaipar	37,38	33,65	90
Gépipar	31,64	24,78	78
Vegyipar	35,62	26,51	75
Építőipar	17,97	19,80	110
Közlekedés	10,94	11,37	104

A közvetlen alapanyag- és energiaráfordítási koeficiensek szerint a leginkább „alapanyag- és energiaigényes” ágazat maga az alapanyag- és energiaipar. Ezután következik sorrendben a vegyipar, amely azonban tulajdonképpen szintén „alapanyag- és energiatermelő” ágazatnak tekinthető (legalábbis nagyobb részben), mivel a műtrágya, a műanyag, a műszál, a szervesetlen alapanyagok és a kőolajfeldolgozó-ipar termékei közvetlenül nagyobb arányban kerülnek termelő fogyasztásra, mint végső felhasználásra.

Az ismertetett táblázatban leginkább figyelemre méltó azonban az, hogy a vegyipar „alapanyag- és energiaigényessége” az elmúlt 8 év alatt a legnagyobb mértékben csökkent, mégpedig a 8 év előtti érték háromnegyedére. Ki kell emelnünk, hogy a koeficiensek az A típusú matrix ráfordítási adatait tartalmazzák, tehát a hazai és importanyagot együttesen.

Az egyes ágazatok alapanyag- és energiaigényességének mértékét, ennek változását a halmozott ráfordítási koeficiensek segítségével is megvizsgáltuk. Ezek szerint a gépipar mellett szintén az alapanyag- és energiaipar mutatkozik leginkább „alapanyag- és energiaigényesnek” és a vegyiparban bekövetkezett változás ebből az aspektusból is kedvező.

5. sz. táblázat

**A halmozott alapanyag- és energiaráfordítások
koeficienseinek változása**

Megnevezés	A halmozott alapanyag- és energiaráfordítások koeficiensei		Változás %-ban
	az 1959. évben	az 1966. évben	
Alapanyag- és energiaipar ..	74,28	66,93	90
Gépipar	89,52	68,53	77
Vegyipar	67,02	50,04	75
Építőipar	48,13	47,38	98
Közlekedés	31,24	32,33	103

Érdekes egyébként megjegyezni, hogy az egyes ágazatokban általában nőtt a saját ágazattal szemben jelentkező halmozott anyagigény, amely az ágazaton belüli kooperáció bővülésével magyarázható. 1959—66 között a gépipari szektor „gépipar-igényessége” 35,62 százalékról 41,44 százalékra, a vegyipar „vegyipar-igényessége” 24,08 százalékról 28,22 százalékra, a könnyűipar „könnyűipar-igényessége” 47,37 százalékról 50,43 százalékra, az élelmiszeripar „élelmiszeripar-igényessége” 16,48 százalékról 18,69 százalékra, az építőipar „építőipar-igényessége” 4,24 százalékról 4,68 százalékra nőtt. Ugyanebben az időszakban az alapanyag- és energiaipar, a közlekedés, valamint a mezőgazdaság önfelhasználásának inverz koeficiensei kisebb csökkenést mutatnak.

Az állóeszköz-igényességet az egy millió forint termelési érték előállításához lekötött állóeszköz bruttó értékeivel határozzuk meg. Így a főbb szektorok sorrendje és a 8 év alatt végbement változás a 6. sz. táblázat szerint alakul.

6. sz. táblázat

Az állóeszköz-szükséglet alakulása
(millió Ft)

Megnevezés	1 millió Ft bruttó termelési érték közvetlen állóeszköz-szüksége		Változás %-ban
	1959	1966	
Közlekedés	9,04	6,78	75
Alapanyag- és energiaipar	1,36	1,65	121
Mezőgazdaság	0,89	1,17	132
Vegyipar	0,83	0,86	104
Gépipar	0,63	0,55	87
Könnyűipar	0,41	0,44	107
Élelmiszeripar	0,48	0,41	85
Építőipar	0,13	0,20	154

Az adatok szerint a vegyipar a negyedik a főbb ágazatok állóeszköz-igényességének sorrendjében és az iparon belül az alapanyag- és energia-termelő szektor után következik. Ismételtlen emlékeztetni kell azonban arra, hogy a vegyipar szektorába összevont iparágak nagyobb része maga is tulajdonképpen alapanyag- és energiatermelő iparág. A vegyipar állóeszköz-igénye a 8 év alatt kismértékben nőtt. Meglepő viszont az építőipar, a mezőgazdaság és az alapanyagipar fajlagos állóeszköz-lekötésének nagymértékű növekedése, és figyelemre méltó a közlekedésben, valamint a gépiparban bekövetkezett csökkenés. A változások összetevőinek elemzése — úgy tűnik — fontos következtetések levonására alkalmas, további részletes vizsgálatokat igényelne.

A közvetlen *importanyag*-felhasználás szempontjából vitathatatlanul a vegyipar áll az első helyen a főbb szektorok között. A B típusú mérlegek összevont importanyag-felhasználási koefficiensei ugyanis az 1959—1966. évekre vonatkozóan az egyes ágazatokban a 7. sz. táblázat szerinti.

7. sz. táblázat

A közvetlen importanyag-felhasználási együtthatók változása

Megnevezés	Közvetlen importanyag-ráfordítási együtthatók		Változás %-ban
	1959	1966	
Vegyipar	23,57	20,79	88
Gépipar	8,38	13,11	156
Könnyűipar	11,87	12,92	109
Alapanyag- és energiaipar	10,10	11,04	109
Közlekedés	3,66	8,27	226
Élelmiszeripar	4,02	6,49	161
Építőipar	1,95	4,47	229
Mezőgazdaság	0,58	3,73	643

A vegyipari termelés értékösszetevőinek egyötödét teszi ki az importanyag-felhasználás, ami nyersanyaghiánnyunkkal indokolható. Figyelemre méltó azonban az, hogy a *fajlagos* importanyagigény egyedül a vegyiparban csökkenő tendenciájú, a többi ágazatban növekvő. Ez a tény a vegyipari fejlesztés sokoldalúságára, az iparágon belüli vertikumok fokozódó kiépülésére utal, más ágazatoknál pedig valószínűleg a nemzetközi munkamegosztás bővülését mutatja.

Az importanyag-felhasználással kapcsolatban szükségesnek látszik a *kiegészítő import* és az export alakulására is utalni. Az 1965. évi ÁKM 28 szektorbontású, A típusú változata szerint a kiegészítő import aránya (az ágazatok termelési profiljának megfelelő termékek importja, tehát nem az importanyag-felhasználás) a bruttó termelési érték százalékában, csökkenő sorrendben a 8. sz. táblázat szerinti képet mutatja.

8. sz. táblázat

A kiegészítő import aránya a bruttó termelési érték százalékában
(mrd Ft)

Megnevezés	Bruttó termelési érték	Kiegészítő import	A kiegészítő import aránya %
Papíripar	2,7	1,5	55,6
Gépgyártás	15,9	8,0	50,3
Bányászat	15,4	6,5	42,2
Műszeripar	3,8	1,3	34,2
Vegyipar	27,3	8,6	31,5
Közlekedési eszközök gyártása	20,1	6,1	30,3
Kohászat	31,5	7,4	23,5
Szocialista ipar összesen ...	274,6	49,9	18,2
Termelőszektorok összesen .	440,5.	56,4	12,8

A táblázat adatainak összevetése az importanyag-igényesség koeficienseivel arra utal, hogy bár a vegyipar közvetlen importanyag-felhasználási koeficiense kiemelkedően magas (mintegy 20 százalék), viszont termelési értékének több mint 30 százalékát meghaladó vegyitermékimport válik szükségessé. Ilyenformán tehát csak az előtt a választás előtt állhatunk, hogy *vagy* a vegyipar termeléséhez szükséges anyagokat importáljuk — esetleg még a magasnak tűnő importáfordítási koeficiens növelése árán is —, *vagy* a népgazdaságnak mindenképpen szükséges kész vegyi termékek importját fokozzuk. Úgy tűnik, az elsőként említett alternatíva számunkra még mindig kedvezőbb lehet.

Az egyes ágazatok kiegészítő importjának és exportjának szembeállításából kitűnik a profilba tartozó termékekben mutatkozó *népgazdasági hiánnyunk vagy többletünk*. Az 1965. évi 28 szektoros A típusú ÁKM alapján exporttöbbletünket, illetve -hiánnyunkat a 9. sz. táblázat mutatja.

Exporttöbblet, illetve -hiány szektoronként 1965-ben
(mrd Ft)

Megnevezés	Kiegészítő import	Export	Export-többlet, illetve -hiány
Bányászat	6,5	1,1	-5,4
Gépgyártás	8,0	3,6	-4,4
Vegyipar	8,6	4,8	-3,8
Papíripar	1,5	0,1	-1,4
Kohászat	7,4	7,3	-0,1
Műszeripar	1,3	1,5	+0,2
Közlekedési eszközök gyártása	6,1	8,0	+1,9
Szocialista ipar összesen	49,9	54,0	+4,1
Termelőszektorok összesen	56,4	61,6	+5,2

A vegyipari ágazatok termelésének szerepe a végső felhasználásban

Az 1965. évi B típusú ÁKM adatai szerint a vegyipar termelésének több mint 39 százalékát adja közvetlenül végső felhasználásra. Következésképp ismét megállapítható, hogy lényegében termelőfogyasztást szolgáló ágazat. Ezzel szemben viszont két vegyipari ágazat — a háztartási és kozmetikai cikkek gyártása, valamint a gyógyszeripar — túlnyomórészt végső felhasználási célokat elégít ki, amelyre termelésüknek 75,9, illetve 86,2 százalékát bocsátják ki.

A vegyipar a közvetlenül végső felhasználásra átadott összes termékek 4,5 százalékát állítja elő, a bruttó termelési értéknek pedig 6,2 százalékát.

A vegyipari végső kibocsátás fő irányainak vizsgálatakor még nem foglalkozunk azzal, hogy az milyen *végső kibocsátási cél* érdekében történt, hanem az egészet (az ún. jobbszárnyat) együttesen elemezzük.

A vegyipar termelőfogyasztásra kerülő termelése másképp kerül közvetlen felhasználásra és másképp a végső felhasználás igényei alapján. Ezt az átrendeződési folyamatot mutatja a 10. sz. táblázat.

A közvetlen felhasználás alapján vegyi termékekből a legnagyobb volument az alapanyag- és energiaipar, a mezőgazdaság és a gépipar igénylik. A fenti ágazatok termékeibe beépült vegyipari termékek azonban csak a termelői-felhasználói kapcsolatok bonyolult áttételein keresztül válhatnak a végső fogyasztásra kerülő termékek elemeivé. A végső felhasználás ugyanis a vegyi termékeket a fogyasztási, az export és a beruházási célokra alkalmas termékeken keresztül igényli, és emiatt a *vegyi termékek szektoronkénti ráfordítása a végső felhasználás struktúrája szerint átrendeződik*. Ennek megfelelően az élelmiszeripar, az építőipar és a gépgyártás végső felhasználást szolgáló termékeihez szükséges a legtöbb vegyi termék, mert az alapanyag-termelő jellegű iparágak termeléséhez igénybe vett vegyi anyagok csak a termelőfogyasztás közvetítésével elégíthetik ki a végső felhasználás szükségleteit. A táblázat 7. oszlopából az is kitűnik, hogy a vegyipar maga is alapanyag-termelő ágazatnak tekinthető.

A vegyitermék-ráfordítás átrendeződése a szektoronkénti végső felhasználás szerint, 1965-ben

A szektorok megnevezése	Szektoronkénti közvetlen vegyitermék-ráfordítás (millió Ft)	Megoszlás %-ban	A vegyipari halmozott ráfordítási koefficienssek korrigált sorvektora* (%-ban)	millió Ft		Megoszlás %-ban	Eltérés (5—1)
				Szektoronkénti végső felhasználás	Szektoronkénti végső felhasználás szerint átrendezett vegyitermék-ráfordítás (3-4)		
				4	5		
Alapanyag- és energiaipar ..	3 019,9	18,24	8,626	16 989,8	1 465,6	8,85	—1554,3
Gépipar	2 431,7	14,68	7,227	40 384,1	2 918,5	17,62	+ 486,8
Vegyipar	2 424,3	14,64	12,670	10 716,3	1 357,8	8,20	—1066,5
Kőnyúipar ...	1 664,3	10,05	5,857	29 420,1	1 723,2	10,41	+1726,3
Élelmiszeripar ..	1 157,6	6,99	6,600	43 695,4	2 883,9	17,41	+1726,3
Egyéb ipar	410,0	2,48	8,380	5 642,0	472,8	2,86	+ 62,8
Magánkisipar ..	100,5	0,61	5,391	3 380,9	182,8	1,10	+ 82,3
Építőipar	846,1	5,11	6,058	39 488,3	2 392,1	14,45	+1546,0
Mezőgazdaság ..	2 639,1	15,94	7,078	25 182,3	1 782,3	10,76	— 856,8
Közlekedés, szállítás és hírközlés	1 512,8	9,13	8,699	7 659,8	666,3	4,02	— 846,5
Belkereskedelem	268,1	1,62	4,922	11 627,1	570,0	3,44	+ 301,9
Külkereskedelem	21,6	0,13	4,636	2 388,0	110,7	0,67	+ 89,1
Egyéb termelőtevékenység..	64,0	0,38	1,988	1 710,0	34,0	0,21	— 30,0
Összesen	16 560,0	100,00	—	238 284,1	16 560,0	100,00	—

* Mivel itt a vegyitermék-ráfordítást (a termelőfogyasztást) a szektoronkénti végső felhasználás szerint rendeztük át, a vegyipar vegyipari halmozott ráfordítási koefficiensét a végső felhasználással együtt kifejező 112,670 értéket 100-zal csökkentettük. Az összevont koefficiensnek a 83 szektoros mérleg alapján kerültek kialakításra.

A végső felhasználás jelenlegi struktúrája és az ipar vegyi termékekkel történő ellátása között — a fontosabb kapcsolatokat bemutatva — az alábbi összefüggések állapíthatók meg:

a) Az *élelmiszeripar* és a vegyipar közötti halmozott kapcsolatok mértékét alapvetően a mezőgazdaság vegyipari termékfelhasználása határozza meg. Az élelmiszeripar lényegében a mezőgazdaság közvetítésével veszi igénybe a műtrágya és szervesetlen alapanyagok gyártásának mintegy 60 százalékát, a kőolaj-feldolgozás termelési kapacitásának csaknem 10 százalékát, az egyéb vegyipari termékek gyártásának 10 százalékát. Fontosak még az élelmiszeriparnak a festék-, a gumi- és a műanyagiparral fennálló kapcsolatai is. Az élelmiszeripari csomagolás fejlesztése, a mezőgazdaság kemizálása, erőgépekkel való fokozott ellátása (üzemanyag, gumi) az együttműködést tovább szélesíti.

b) Az *építőipar* a vegyipari termékek nagy részét a szállítási tevékenység, a vaskohászat és a faipar közvetítésével használja fel. Ennek megfelelően a halmozott felhasználások lényegesen meghaladják a közvetlen ráfordításokat kőolaj- és gumiipari termékekből (az építőiparba

bedolgozó magas szállítási igényű építőanyag-ipar, és fakitermelés közvetítésével), szénfeldolgozó-ipari termékekből (például az építőipari vasanyagfelhasználás kokszigénye miatt), továbbá a szerves és szervesetlen vegyipari termékekből (például az építőiparban felhasznált faipari termékek műanyagigénye következtében).

c) A gépgyártás szektorai közül leginkább a vegyipar és a közlekedési eszközök gyártása között volt szorosabb a kapcsolat, ennek közvetett vegyipari termékigénye a közvetlen felhasználásnak mintegy 40 százalékát teszi ki. Nagyobb halmozott mutató főként a kőolajfeldolgozó-, a szénfeldolgozó-, a műanyag-, valamint a szerves és szervesetlen profilba tartozó anyagok felhasználásánál adódik, amelyeknél a halmozott igény a közvetlen felhasználás kétszerese. A „közlekedési eszközök gyártása” ágazat a halmozott ráfordítások szerint számítva 1965-ben a szerves vegyipari ágazat kapacitásának 4, a festékipar kapacitásának több mint 11 százalékát kötötte le. A közlekedési eszközökbe egyre több műanyagalkatrészt, -lemezt építenek be, amely az alapanyagbázis közvetítésével az ágazat vegyipari kapcsolatainak további növeléséhez vezet.

d) A textilruházati ipar halmozott szükséglete a kőolajfeldolgozási, de különösen a szerves és szervesetlen vegyi termékben jelentős. Az „egyéb vegyipari termékek gyártása” ágazatból származó anyagok halmozott koeficiensei a közvetlen igény 15-szörösét teszik ki, ami a műszáltartalmú szövetek felhasználásából adódik. A textilfeldolgozó iparban ily módon jelentkező „műszálszükséglet” a vegyipar és a textilruházati ipar továbbiakban is fokozódó kapcsolatait fejezi ki.

e) A kereskedelem halmozott vegyipari termékigénye a közvetlen igény kétszerese. Az emelkedés 60 százalékát a belkereskedelmi szállítási igények közvetítésével fellépő kőolajfeldolgozó-ipari termékfelhasználás tette ki. Jelentős még a gumiipari igény is.

Nem termelő fogyasztásra a vegyipar közvetlenül a termelési értékének átlagosan 18,1 százalékát adja. Legnagyobbak az arányok az alábbi iparágakban: a háztartási és kozmetikai vegyicikkek gyártása (81,1 százalék), a városi gáz gyártása (46,5 százalék), a műanyagfeldolgozó-ipar (36,1 százalék).

A vegyipar egészének az összes nem termelő fogyasztásban elfoglalt jelenlegi 4,3 százalékos részaránya a jövőben feltételezhetően növekedni fog. A nem termelő fogyasztáshoz szükséges halmozott termelési értékben a vegyipar részaránya* 6,1 százalék, ami arra utal, hogy a vegyipar termékeinek jelentős részét termelő fogyasztásra adja át a nem vegyipari ágazatoknak. A vegyipar tehát inkább a termelő szektorok anyagellátásán keresztül járul hozzá a nem termelő fogyasztás szükség-

* A vegyipar részarányát a nem termelő fogyasztáshoz szükséges halmozott termelésben az alábbi képlet fejezi ki:

$$100 \cdot \frac{r_v^* y_1}{1 \cdot (R y_1)}, \text{ ahol}$$

* R = a halmozott ráfordítási koeficiensek matrixa (egységnyi végső felhasználásához szükséges közvetlen és közvetett ráfordítások a B típusú ÁKM alapján),

* r_v^* = a vegyipari halmozott ráfordítási koeficiensek sorvektora (az R matrix vegyipari sora, amely azt fejezi ki, hogy mekkorák az egyes szektorok egységnyi végső felhasználásához szükséges közvetlen és közvetett ráfordítások vegyipari termékekből),

y_1 = a nem termelő fogyasztás oszlopvektora.

leteinek kielégítéséhez, ezért a termelés kemizálásának fokozódása a közvetett felhasználás növekedését eredményezi.

A *beruházásra és felújításra* a vegyipar 1965-ben a termelésnek 1,2 százalékát adta. Az e célra felhasznált javak közvetett vegyipari termékgigénye azonban jelentős. A vegyipar közvetlenül az összes beruházási és felújítási szükséglet 0,6 százalékát adja, a beruházáshoz szükséges halmozott termelési értéknek pedig 3,8 százalékát* elégíti ki. A közvetett igények főleg a szocialista építőipar és a gépgyártás által a beruházási célokra átadott termékmennyiségekben levő — közvetlen és közvetett felhasználású — vegyi termékek útján realizálódnak. Különösen az építőipari igények növekedése miatt lehet számolni a gumi- és műanyag-, valamint a festékipari termékek fokozódó felhasználásával.

Az *exportban* is fontos a vegyipar tevékenysége, termeléséhez viszonyítva a vegyi termékek exportja, a nem termelő fogyasztáshoz hasonló volument (17,5 százalékot) képvisel.

A vegyipar egyes ágai azonban az exportban termelésükhöz képest eltérő arányokkal részesednek. Így a termelésből a gyógyszeripar 41,3, a műtrágya- és szervesetlen alapanyagok gyártása 20,5, az egyéb vegyi termék gyártása 15,9, a kőolajfeldolgozó-ipar 12,4 százalékot exportál.

A vegyipar a termelési értékkel mért súlyánál nagyobb mértékben vesz részt az exportban. A népgazdaság termelési értékének 6,2 százalékát adja, az exportban azonban a részaránya 7,7 százalék. Az export (mint végső felhasználás) létrehozásához szükséges halmozott termelési értékben még nagyobb a vegyipar részaránya** (8,1 százalék), ami azt jelenti, hogy a más ágazatok által teljesített exporthoz a vegyipar közvetett hozzájárulása eléggé számottevő.

A gépgyártás, a könnyűipar és az élelmiszeripar nagyarányú közvetlen exportját elősegítik az alapanyag-termelő ágazatok, közöttük a vegyipar is. A közvetett export nemcsak a fenti ágazatok exportján keresztül valósul meg, hanem az export szempontjából kevésbé jelentős ágazatok (a közlekedés, a villamosenergiaipar, bányászat) vegyi termékekkel való ellátásával is.

A jelenlegi exportstruktúra mellett is várható a közvetett vegyipari termékgigény további fokozódása (műanyagalkatrészek, műanyag-csomagolás, a mezőgazdaság kemizálása, festés stb.) útján. Az exportstruktúra esetleges eltolódása a könnyűipari és élelmiszeripari termékek irányában — a közvetett felhasználáson keresztül — további keresletként jelentkezik a vegyiparral szemben.

Devizaforintban vizsgálva a vegyipar közvetlen exportját, megállapítható, hogy a vegyipari termékek a népgazdaság összes exportjának 9 százalékát tették ki. (Tehát a belföldi áras 7,7 százalékkal szemben valamelyest magasabb az arány.) Különösen kiemelkedő a gyógyszeripar (4,8 százalék), amely a vegyipar szocialista relációjú exportjának több mint felét, nem szocialista exportjának csaknem egyharmadát adja.

* Az utóbbi hányados $100 \cdot \frac{r_0^* y_2}{1 \cdot (R y_2)}$ ahol az eddig nem ismertetett szimbólumok közül y_2 = a beruházás és a felújítás oszlopvektora.

** Ezt a hányadot a $100 \cdot \frac{r_0^* y_1}{1 \cdot (R y_1)}$ képlet fejezi ki, ahol az eddig nem szereplő szimbólumok közül y_1 = az export oszlopvektora.

A vegyipar ágazati és népgazdasági szintű devizamérlege

A vegyipar fejlődésének a devizahelyzet alakulására gyakorolt hatását a vegyipar ágazati és népgazdasági szintű devizamérlegeinek egyenlegei mutatják.

A vegyipar *ágazati* szintű devizamérlegének összeállításakor a vegyipar devizaforintos export- és importráfordítási adatait vetjük egybe. Ebben az esetben tehát nem vagyunk tekintettel arra, hogy a vegyipari termelést szolgáló importráfordítás elsősorban nem a vegyipari termékekből felmerült végső felhasználás, hanem a vegyipari termékek iránt mutatkozó termelőfogyasztás miatt vált szükségessé. Ezért, ha a vegyipar devizamérlegét nem ágazati, hanem népgazdasági szinten akarjuk összeállítani, akkor a vegyipari exportot nem a közvetlen vegyipari importráfordítással, hanem a vegyipari végső felhasználás halmazott importtartalmával* kell egybevetnünk.

A vegyipar ágazati szintű devizamérlegének egyenlege szocialista és nem szocialista relációban a 11. sz. táblázat szerinti képet mutatta.

11. sz. táblázat

A vegyipar ágazati szintű devizamérlegének egyenlege
(millió Ft)

Megnevezés	1959	1961	1965
Szocialista	-393	-289,7	-162,8
Nem szocialista	+ 28	- 96,1	- 81,6

A vegyipar ágazati szintű devizamérlege mind szocialista, mind nem szocialista relációban negatív, bár az előbbi relációban a vizsgált időszakban számottevő javulást mutat.

A vegyipar népgazdasági szintű devizamérlegének egyenlege viszont a 12. sz. táblázat szerint alakult.

12. sz. táblázat

A vegyipar népgazdasági szintű devizamérlegének egyenlege
(millió Ft)

Megnevezés	1959 ¹	1961 ¹	1965
Szocialista	- 0,9	+176,5	+595,0
Nem szocialista	+109,2	+ 45,7	+142,9

A vegyipar fejlesztése — mint ahogy az a 12. sz. táblázatból kitűnik — kedvező hatást gyakorolt devizahelyzetünk alakulására, mert az

* A vegyipari végső felhasználás halmazott importtartalmát az alábbi képlet adja meg:

$(i_d^* r_p) y_v$, ahol

i_d^* = a közvetlen importráfordítási koefficiensek sorvektora devizaforintban,
 r_p = a vegyipari halmazott ráfordítási koefficiensek oszlopvektora (az R matrix vegyipari oszlopvektora, amely azt mutatja, hogy a vegyipar az egységnyi végső felhasználáshoz mekkora közvetlen és közvetett ráfordításokat eszközöl a többi szektorok termékeiből),
 y_v = végső felhasználás vegyipari termékeiből.

export jobban emelkedett, mint a végső felhasználásra kerülő vegyipari termék halmozott importtartalma. A vegyipar egyes ágazataiban mutatkozó kisebb veszteségeket a devizanyereséges iparágak kompenzálták.

Az egyenleg nemcsak hogy kiegyenlítette a közvetlenül végső felhasználásra kerülő vegyipari importtermékek értékét (a vegyipari kiegészítő import végső felhasználásra jutó része 1965-ben 306 millió dFt volt), hanem fedezetet nyújtott más népgazdasági importszükségletek kielégítésére.

A vegyipari ágazatok fejlesztésének gazdasági hatékonysága

Az ágazati kapcsolatok mérlege lehetővé teszi, hogy olyan komplex jellegű és hatékonysági típusú mutatókat képezzünk, amelyek alapján mélyebb elemzést adhatunk a vegyipar fejlesztésének gazdasági hatékonyságáról is. A hatékonysági típusú mutatók három csoportját fogjuk részletesen bemutatni: a termelésehatékonysági, az állóeszköz-hatékonysági és a létszámhatékonysági együtthatókat.

Termelésehatékonysági mutatók

A vegyipari termelés hatékonyságát a közvetlen, a halmozott és a teljes termelésehatékonysági együtthatók alapján közelítjük meg.

A *közvetlen termelésehatékonysági együttható* azt mutatja, hogy egységnyi bruttó termelési értéknek mekkora a társadalmi tisztajövedelem-tartalma, vagyis a termelési értékhez viszonyítva fejezi ki a jövedelmezőséget. A közvetlen termelésehatékonysági együttható a belföldi árrendszer függvényében tükrözi az adott ágazat nyereségességét vagy veszteségességét.

1965-ben egy Ft vegyipari bruttó termelési érték tisztajövedelem-tartalma 0,283 Ft volt, amelynél csak a textiliparban találunk kedvezőbb értéket (0,367 Ft). A városi gáz gyártása, a szénfeldolgozó-ipar, valamint a műtrágya- és szervesetlen alapanyagot gyártó ágazatok bruttó termelési értéke — árpóltikai intézkedések miatt — nem tartalmazott tiszta jövedelmet. A mezőgazdaság értéken alul kapta a műtrágyát és a növényvédőszer, s így a termelő árkiegészítésben részesült. A cellulóz alapú műszál- és a műselyemfonál árkonstrukciója is hasonló volt.

A vegyipar *halmozott termelésehatékonysági együtthatója* azt mutatja, hogy egységnyi vegyipari végső felhasználásnak mekkora a halmozott tisztajövedelem-tartalma.* Ennek a mutatónak az alakulására a belföldi árrendszer torzításai már kevésbé hatnak, és így a termelés jövedelmezőségét pontosabban közelíthetjük meg. Egy forint vegyipari végső felhasználás halmozott tisztajövedelem-tartalma 1965-ben 0,41 forint volt és ebből a szempontból a vegyiparnál ismét csak a textiliparban találunk kedvezőbb értéket (0,503). A halmozott termelésehatékonysági mutató alapján azok a vegyipari ágazatok is nyereségesnek mutatkoztak, amelyek a közvetlen termelésehatékonysági együttható szerint vesztesé-

* Ezt a mutatót az alábbi képlettel kapjuk meg: j^*r_e , ahol az eddig nem szerepelt szimbólumok közül j^* = a tisztajövedelem-koefficiensek-sorvektora.

gesek voltak. Ennek az az oka, hogy a vegyipar a végső felhasználás kielégítése céljából olyan anyagfajtákat használ fel, amelyek nyereségesek és ez csökkenti vagy ki is egyenlíti az adott ágazat fázisveszteségét. A vegyipari termékeknek a közvetlen termelés hatékonysági együttható alapján kimutatott látszólagos vesztesége a halmozott termelés hatékonysági együttható kiszámításakor azokban az ágazatokban jelentkezik, amelyek ezeket az anyagokat felhasználják, így például a műtrágyagyártás látszólagos vesztesége a mezőgazdaságot terheli.

A vegyipar teljes termelés hatékonysági együtthatója azt fejezi ki, hogy egységnyi vegyipari nettó kibocsátásnak (nemzetijövedelem-felhasználásnak) mekkora a teljes tisztajövedelem-tartalma.*

Egy forint vegyipari nettó kibocsátás teljes tisztajövedelem-tartalma 1965-ben 0,612 Ft volt, és így majdnem elérte a legkedvezőbb értéket mutató textilipart (0,62). A vegyipari ágazatok közül a teljes termelés hatékonysági együttható a kőolajfeldolgozó-iparban a legmagasabb (0,754), a műtrágya és a szervesetlen alapanyagok gyártásában pedig a legalacsonyabb, bár még itt is eléri a népgazdasági szinten közepesnek tekinthető értéket.

Állóeszköz-hatékonysági mutatók

A lekötött állóeszközök hatékonyságát a közvetlen és a teljes állóeszköz-hatékonysági együtthatók alapján közelítjük meg.

A közvetlen állóeszköz-hatékonysági együttható azt mutatja, hogy mekkora az egységnyi állóeszköz-lekötésre jutó tiszta jövedelem, vagy másként fogalmazva azt, hogy egységnyi bruttó termelés közvetlen állóeszköz-lekötésére mekkora közvetlen tiszta jövedelem jut. A vegyipar közvetlen állóeszköz-hatékonysági együtthatója (0,32) 19 százalékkal magasabb, mint a szocialista ipar átlaga, amely abból adódik, hogy az ágazatnak az átlagosnál magasabb közvetlen eszközlekötését túlkompensálja a még ennél is magasabb közvetlen tisztajövedelem-tartalma.

A vegyipar teljes állóeszköz-hatékonysági együtthatója azt fejezi ki, hogy egységnyi vegyipari nettó kibocsátás teljes állóeszköz-lekötésére mekkora teljes tiszta jövedelem jut.** A vegyipar teljes állóeszköz-hatékonysági együtthatója 1965-ben 0,222 értékű volt, vagyis 100 Ft teljes állóeszköz-lekötésre 22,2 Ft teljes tiszta jövedelem jutott. A teljes állóeszköz-igényességi együttható értéke csak a textiliparban volt kedvezőbb (0,31), az állóeszköz-igényes alapanyag- és energiatermelő ágazatokban viszont sokkal kedvezőtlenebb (0,100—0,191).

* Ezt a mutatót szimbolikusan az alábbi módon jelölhetjük: $j^0 r_{en}$, ahol az eddig még nem tárgyalt jelölések közül r_{en} = a vegyipari teljes ráfordítási koeficiens szimbolikus oszlopvektora. (Ez a vektor nemcsak a belföldi, hanem az importanyag-felhasználás és az alappótló beruházások közvetlen és közvetett hatásait is tükrözi, s így a ráfordítási koeficiensket a nettó kibocsátásra vonatkoztatja.)

** Ezt a mutatót az alábbi képlet adja meg: $\frac{j^0 r_{en}}{a^* r_{en}}$, ahol az eddig még nem szerepelt szimbólumok közül a^* = az állóeszköz-igényességi koeficiens sorvektora.

Létszámhatékonysági mutatók

A közvetlen létszámhatékonysági együttható azt mutatja, hogy mekkora az egy főre jutó tiszta jövedelem, vagy másképp fogalmazva, hogy egységnyi bruttó termelés közvetlen létszámigényére mekkora közvetlen tiszta jövedelem jut. A vegyipar közvetlen létszámhatékonysági együtthatója (91,100 Ft/fő) 2,3-szorosa a szocialista ipar átlagának, amely részben a kedvezőbb közvetlen tisztajövedelem-tartalomból, részben az alacsonyabb közvetlen létszámigényből adódik.

A vegyipar teljes létszámhatékonysági együtthatója azt fejezi ki, hogy egységnyi vegyipari nettó kibocsátás teljes létszámigényére mekkora teljes tiszta jövedelem jut.* 1955-ben a vegyipar teljes létszámhatékonysági együtthatója 37 400 Ft/fő volt. A vegyipar teljes létszámhatékonysági együtthatója kedvezőbb, mint az összehasonlítás céljából megvizsgált alapanyagtermelő-, gépgyártó- és élelmiszeripari ágazatok szóban forgó mutatói (17 600—34 500 Ft/fő). A vegyipari ágazatok közül a vizsgált szempontból a kőolajfeldolgozó-ipar (71 100 Ft/fő) a gyógyszeripar (50 200 Ft/fő) és a gumiipar (48 700 Ft/fő) bizonyultak a leghatékonyabbnak, a szerves és a szervetlen vegyipari termékeket gyártó ágazatok pedig a legkevésbé hatékonyaknak (23 700 Ft/fő, illetve 16 100 Ft/fő).

★

A fentiekben töredékét sem tudtuk bemutatni azoknak a gazdag elemzési lehetőségeknek, amelyeket az ágazati kapcsolatok mérlege nyújt, valamely ágazat fejlesztése népgazdasági hatásainak leméréséhez. Mégis úgy véljük, hogy az elmondottak is elegendőek ahhoz, hogy kitűnjék: a vegyipar elmúlt években végbement fejlesztése igen sok szempontból kedvező hatást gyakorolt népgazdaságunk növekedésére, devizahelyzetünk és a gazdasági hatékonyság alakulására.

* Ez a mutató az alábbi képlettel számítható: $\frac{j^* r_{en}}{f^* r_{en}}$ ahol az eddig még nem ismert szimbólumok közül f^* = a létszámigényességi koefficiensek sorvektora.

Vállalati árpolitika a kereskedelemben

A vállalati árpolitikai koncepció kialakításával és megvalósításával kapcsolatos kutatás főbb konklúzióit ebben a cikkben a *kiskereskedelmi vállalatokra*, valamint az általános fogyasztási és értékesítő szövetkezetekre konkretizálva foglalom össze. A téma jellege azonban olyan, hogy a kifejtett gondolatok jelentős része felhasználható a nagykereskedelmi, sőt a termelővállalat árpolitikájának kidolgozásához és szervezéséhez is.

Az árprobléma megjelenési formái a vállalati gyakorlatban

Az új gazdasági mechanizmus egyik fő célja, hogy az árat — a termelés társadalmi költségeitől és a piac értékítéletétől egyaránt elszakadt, merev hatósági előírás helyett — ismét valóságos árrá tegye. Az ár csak mint számos gazdasági tényező és adottság sokrétű bonyolult kölcsönhatásainak együttes kifejezője orientál és ösztönöz helyesen a gazdasági döntésekben, befolyásolja a gazdaságosság irányában a gazdasági folyamatokat.

Az árviszonyokban együttesen kell kifejeződnie a termelés társadalmi költségeinek, az állami preferenciáknak, az eladók és a vevők értékítéletének.

Az ár egyik legfontosabb funkciója, hogy *a fogyasztási cikkek olyan termelési struktúrájára ösztönözzön, amely leginkább megfelel a fogyasztói piac igényeinek és értékítéletének*. Ez egyúttal a leggazdaságosabb struktúra is. Ezért a rugalmas fogyasztói áraknak a termelői árban extra nyereséget kell biztosítani azoknál a termelőknél, akik a fogyasztói igényeket az erőforrások jobb kihasználásával, gyorsabban és használhatóbb módon (nagyobb teljesítményű, olcsóbban működtethető, megbízhatóbb, tartósabb, könnyebben kezelhető, szebb, divatosabb stb. termékekkel) képesek kielégíteni.

Ha az említett célok megvalósítása szempontjából a jelenlegi tényleges helyzetet vizsgáljuk, akkor meg kell állapítanunk, hogy az *érvényesülő árak hatása nagyrészt még mindig egyirányú*: általában a termelővállalat árképzési hatása a nagykereskedelmi vállalatokon keresztül a kiskereskedelemre és a fogyasztóra, a fordított irányú hatás viszont még alig érvényesül. *Az ármunka bonyolultabb lett, idő- és költségigénye megnövekedett*, a minőségi változás — a fogyasztói piac igényeinek és értékítéletének hatása a termelésre — azonban még nem bontakozott ki.

A kiskereskedelmi *vállalatok nagyrészt*, az általános fogyasztási és

értékesítő *szövetkezetek* pedig általában mechanikusan követik az ipar és a nagykereskedelem ármegállapításait és árváltoztatásait, önálló árpolitikát nem folytatnak, árkérdésekben csak kivételesen kezdeményeznek. Az új gazdasági mechanizmusnak semmiesetre sem az volt a célja, hogy sok száz helyen végezzék el a kereskedelmi haszonkulcs mechanikus rászorzását a termelői árra, hiszen ez a feladat sokkal kevesebb munkával központilag is megoldható lenne. *Aktív kiskereskedelmi árpolitika hiányában* természetesen a termelésnek sem lehet kellő piaci orientációja és ösztönzése, ami egyúttal a gazdaságosság ösztönzésének, illetve bírálatának hiányát is jelenti.

A vázolt helyzet természetesen változik, a fejlődés egyes jelei kétségtelenek. Ennek meggyorsítása igen fontos

— egyrészt népgazdasági érdekből, az új gazdasági mechanizmus kifejlődésének biztosítása és a gazdaságosság növelése céljából;

— másrészt a fogyasztók áruigényeinek kielégítése, a hiánycikkek számának csökkentése, a verseny s a vele járó jobb áruellátás és ármérseklő hatás kibontakoztatása céljából;

— és végül, de nem utolsósorban a kiskereskedelmi vállalat gazdasági érdeke szempontjából. Az aktív kiskereskedelmi árpolitika hiánya ugyanis azt jelenti, hogy a kiskereskedelmi vállalatok segítséget nyújtanak a termelő- és a nagykereskedelmi vállalatok rentabilitásának növeléséhez — esetleg a saját jövedelmezőségük rovására is —, és túlnyomórészt magukra vállalják az általuk alig befolyásolt termelés realizálási terheit, anélkül, hogy kihasználnák saját piaci lehetőségeiket forgalmuk és jövedelmezőségük növelésére.

Az aktív vállalati árpolitika vállalati és népgazdasági előnyei tehát olyan nagyok, hogy ezekről — bizonyos technikai problémák és munkatöbblet miatt — nem mondhatunk le.

A kiskereskedelmi vállalati árpolitika hiányának több oka van:

— A kiskereskedelem megszokta az árhatóság, az ipar és a nagykereskedelem gyámkodását. Idő kell ahhoz, hogy a saját lábára tudjon állni az új helyzetben.

— A kiskereskedelem az önálló vállalati árpolitika kialakításához szükséges szakkaderekkel, kikristályosodott, korszerű módszerekkel és technikai felszereléssel is csak kis részben rendelkezik.

— A nagy tömegű technikai ármunka (beszorzás, árazás, leltározás stb.) a vállalatokat, a szövetkezeteket túlterheli, örülnek, ha ezzel többé-kevésbé megbirkóznak — az érdemi árpolitikára már alig marad erő és idő.

— A vállalatok érzik, hogy az árpolitikai koncepció kialakítása és rugalmas érvényesítése nem kizárólag „ármunka” (az eddig megszokott értelemben), hanem igen bonyolult, sokoldalú, számos kölcsönhatás fegyelmbevételét igénylő közgazdasági tevékenység. Az ilyen újszerű, nehéz és sok bizonytalanságot magában rejtő feladat első megoldása persze lassan halad.

— Bizonyos változások ellenére, a piac túlnyomórészt még mindig az „eladók piaca”. A vevők emiatt is bátortalanok az önálló árpolitika kezdeményezésében — viszont a kiskereskedelmi árpolitika hiánya is hozzájárul ahhoz, hogy csak lassan fejlődik ki a „vevők piaca”.

A vállalati ármunka előmozdítására különféle tájékoztatók, irányelvek jelentek meg, amelyek azonban túlnyomórészt hatásköri és technikai (például ármegállapítási hatáskör, az áralku rendje, árváltozás, árközlés, számlázás, árellenőrzés stb.) kérdésekkel foglalkoznak, és viszonylag kevés útmutatást adnak a vállalati árpolitika kialakításához, megvalósításának megszervezéséhez.

Az ártechnikai feladatok végrehajtása természetesen elsődleges és nélkülözhetetlen. Sok vállalatnál ezek még ma sincsenek megnyugtatóan megoldva, másoknál viszont már valóságos árbürokrácia alakult ki. Egyes vállalatoknál nagylétszámú, jól szervezett ároosztály működik, bonyolult nyilvántartásokat végez, árközléseket ad ki, sőt árstatisztikát is készít és ezt a tevékenységét az ármunka céljának tekinti.

Az a követelmény, hogy minden terméknek legyen az árhatóság vagy a vállalat által megállapított ára (az árformáktól függően), és arról kellő időben minden érdekelt egység kapjon árközlést, nem jelentheti az árpolitika megvalósítását vagy célját, hanem csak technikai előfeltételét. Ebben a cikkben ezért — a korlátozott terjedelem lehetőségein belül — elsősorban a vállalati árkonceptió kidolgozásával, az árpolitikai döntések rendszerével, az árpolitika megvalósításának szervezésével foglalkozom.

A vállalati árpolitika lényege, érvényesülési területe, eredményességének feltételei

A vállalati árpolitika rendkívül összetett közgazdasági kategória, amelynek meghatározásakor az alábbi szempontokból indulhatunk ki:

a) A vállalati tevékenység nem egyedüli, de meghatározó mozzanata az optimális (valamilyen szempontból maximális) nyereség elérése, amely egyben a vállalati érdekeltségi rendszer célfüggvénye is. A hazánkban bevezetett érdekeltségi rendszerben vállalati célfüggvénynek az úgynevezett korrigált bérjövodelmezőségi ráta tekinthető, mert a vállalati érdek elsősorban az eszköz-bér aránnyal korrigált bérjövodelmezőségi ráta (egységnyi bérrre jutó nyereség) maximalálásában integrálódik. Az új gazdasági mechanizmusban tehát nem a tömeg, hanem a hányadérdekeltség fenti speciális formája érvényesül, amit hazánkban először Megyeri Endre tanulmányai bizonyítottak.* A vállalati árpolitika és a vállalati anyagi érdekeltség összefüggéseit (üzletpolitika) ezért tulajdonképpen a korrigált bérjövodelmezőségi érdekeltség érvényesülése mellett kellene bemutatnom. Ez azonban a szóban forgó érdekeltségi forma bonyolultsága miatt rendkívül körülményes volna, sok esetben egyszerűen meghiúsítaná a vállalati árpolitika, és üzletpolitika között fennálló összefüggések plasztikus kifejtését. Ennek elkerülése végett a leggyakrabban azzal az egyszerűsítő feltevessel élek, mintha a hazai szocialista vállalat egyszerűen nyereségmaximáló vállalat lenne, mert mondanivalóm lényegének megértéséhez ennyi is elegendő.

b) A termékek keresletének árrugalmassága és egyéb okok miatt a forgalmi (értékesítési és beszerzési) prognózisok (volumen és struktúra)

* Lásd mindenekelőtt „A nyereségelosztás szabályai és a gazdasági mechanizmus működése” című cikket. Közgazdasági Szemle, 1968. 10. sz.

és az árak között termékcsoportonként eltérő jellegű közvetlen kölcsönhatás áll fenn. Egyrészt nem lehet a forgalmi prognózisokat megváltoztatni anélkül, hogy ne számolnánk az ebből adódó árváltozásokkal (kivéve természetesen a fix áras termékeket), másrészt nem lehet az árakat módosítani anélkül, hogy annak a forgalmi prognózisok alakulására gyakorolt hatását ne mérlegeljük. A forgalmi prognózisok és az árak egymással közvetlen kölcsönhatásban álló változtatásának azonban *közvetett* hatása is van, mindkettő módosítja a realizált haszonkulcsok jövedelmezőségét, s ezáltal a vállalati nyereség alakulásának meghatározó tényezőjévé válik.

Az elmondottakból következik a *vállalati árpolitika* lehetősége és szükségessége a vállalati árszabályozási hatáskörbe utalt termékeknél. Ez azt az általános követelményt támasztja, hogy a *kiskereskedelmi vállalat olyan árkialakítást, ármódosítást és kondíciókat kezdeményezzen, amelyek az adott korlátozó feltételek mellett elősegítik a vállalati nyereség maximálásához szükséges forgalmi prognózisok kialakítását.*

A vállalati árpolitikán belül az árstratégia és az ártaktika elsősorban az időhorizontban különböznek egymástól. Az előbbi a hosszú távú, az utóbbi a rövid távú vállalati nyereség maximálásának eszköze.

A *vállalati árstratégia* a főbb termékcsoportok és a kiemelt termékek *tartós* kihatású áralakítására vonatkozó prognózisok, döntések és a megvalósításukat szolgáló elvek, módszerek olyan egységes rendszere, amely előmozdítja a vállalati nyereség *hosszú távú* maximálásához szükséges forgalmi prognózisok és az ezek megalapozását szolgáló egyéb intézkedések (hálózatfejlesztés, a kiszolgálási formák korszerűsítése stb.) kialakítását.

A *vállalati ártaktika* az egyes termékek árainak és kondícióinak *átmeneti* kihatású alakítására vonatkozó döntések és a megvalósításukat szolgáló eszközök olyan egységes rendszere, amelyek úgy biztosítják a vállalati nyereség *rövid távú* maximálásához szükséges forgalmi prognózisok kialakítását, hogy vagy közvetlenül elősegítik az árstratégia megvalósítását, vagy legalábbis végső kihatásukban indifferensek az árstratégia alakulása szempontjából. Az ártaktika elsősorban olyan döntéseket tartalmaz, amelyek a mindenkori piaci helyzet kihasználását — az adott korlátozó feltételek között — mind a beszerzésben, mind az értékesítésben egyaránt biztosítják. A kiskereskedelmi ártaktika a beszerzésben elsősorban arra törekszik, hogy a vállalati érdeket következetesen kifejezésre juttassa a szállítók árajánlataival szemben. Az értékesítésben pedig arra törekszik, hogy a vállalati érdeket a fogyasztói kereslet befolyásolásával is érvényesítse, beleértve ebbe a kielégítetlen kereslet felszámolását célzó ármódosításokat is.

A szorosan vett *vállalati árpolitikai döntések egyes főbb csoportjai* a következők:

— A vállalati értékesítési politika (a vevők mely rétegeinek, milyen vásárlóerőt jelentő, milyen áruigényeire célszerű az értékesítésben orientálódni), a vállalati beszerzési politika (mely szállítókkal, milyen jellegű kapcsolatok, feltételek mellett, milyen áruösszetételre és minőségre kell törekedni) és hálózatfejlesztési politika (milyen irányban célszerű a profilt bővíteni vagy szűkíteni) árpolitikai megalapozását és ezáltal a vállalati üzletpolitika kialakítását biztosító döntések.

— A vállalat által forgalmazott (termelt) árucsoportokban perspektivikusan elérni szándékolt átlagárresek, árszinvonal, fő arányok, kondíciók tervezése.

— Az egyes termékek árainak és kondícióinak kialakítása, továbbá ezek megváltoztatása saját vállalati hatáskörben.

— A szállítók ajánlati áraival és kondícióival kapcsolatos állásfoglalás kialakítása, a vállalat értékesítési és beszerzési lehetőségeinek figyelembevételével. A szállítók árainak, kondícióinak esetleges megváltoztatására irányuló taktika kidolgozása.

— Az árhatósági hatáskörbe tartozó termékek árjavaslatainak — esetleges árváltoztatási javaslatainak — kialakítása.

A vállalati árpolitika játéktere döntően a hatósági megkötéssel mozgó (III.) és a szabad (IV.) árformába tartozó termékekre terjed ki. Elsősorban ezeket az árformákat lehet és kell felhasználni a vállalati árpolitika érvényesítésére. A fix hatósági (I.) és a maximált hatósági (II.) árformába tartozó termékek árai sem tekinthetők azonban a vállalati árpolitikán teljesen kívül eső területnek, olyannak, amelyhez csak alkalmazkodni lehet, befolyásolni azonban egyáltalán nem. A vállalati befolyásolás lehetőségei — persze csak egyes vállalatok számára és ezeknél is elég szűk határok között — a következők:

— A rögzített és a maximált fogyasztói árak megállapítására vonatkozó kérelmet, illetve javaslatot a vállalatok terjesztik az árhatóság elé. A kérelemben foglalt adatok, illetve a vállalati megegyezéses ár felső határa erősen befolyásolják az árhatóság döntését.

— Egyes I., II. árformába tartozó termékek helyettesítő, kiegészítő stb. cikkei a III., IV. árformába tarthatnak. Ez utóbbiak termelési volumene, árszintje és arányai visszahatnak az I. és II. árformába tartozó helyettesítő és kiegészítő termékek ármegállapítására. E termékek közül néhányra a technikai fejlődés, a korszerűsítési követelmények, a divat változása is hat, ami az árhatóságot árváltoztatásra kényszerítheti, esetleg a fix áras termék jelentőségét — a rugalmas árformákba tartozókéhoz viszonyítva — erősen csökkentheti.

— A rögzített és maximált áras termékek termelésének fejlődése, a piaci egyensúly feltételeinek változása, fokozatosan olyan helyzetet teremthet, amelyben már szükségtelen a hatósági árszabályozás és a termék átsorolható a szabad árformába.

A vállalatok „nyereséghajhászásával” és az árak „indokolatlan változtatásaival” kapcsolatos vélemények és intelmek belső ellentmondást tartalmaznak, s a szabályozott piaci mechanizmus lényegének meg nem értését tükrözik. A szabályozott piaci mechanizmusban ugyanis egyáltalán nem „indokolatlan” az olyan árváltoztatás, amely a nyereség növelésére alkalmas. Nem lehet gyakorlatilag nyereségérdekeltséget bevezetni, elméletileg pedig önmegtartóztatást hirdetni. Jelenleg azonban gyakorlatilag nem az a probléma, hogy a vállalatok perspektivikus kihatásaikban jól átgondolt árváltoztatásokkal igyekeznek nyereségüket növelni, hanem az, hogy egyes termelő- és nagykereskedelmi vállalatoknál az áralakításban a megalapozatlanság és a kapkodás jelei mutatkoznak. Egyesek túl sok árat és túl sűrűn változtatnak, mások indokolatlanul passzívok. Az árváltoztatások még együttesen is csak kevéssé befo-

lyásolják a kezdeményező vállalatok jövedelmezőségét, főként azért, mert nem a piac tényleges igényeiből indulnak ki.

A vállalati árpolitikának számos eszköze és módszere van, ezek közé tartozik az áremelés is. Ez nem törvénytelen (szabad árformában vagy III-as árformában az előírt határon belül), nem erköcstelenség, ha ezáltal a fogyasztói igények korszerűbb, jobb kielégítése, a hiánycikkek felszámolása lehetővé válik. Az áremelés gyakran helyes, sőt elkerülhetetlen árpolitikai módszer. Jelzi például, hogy a piacon valamelyik cikkből hiány van és anyagilag ösztönzi a termelőket a hiánycikkek termelésére.

A vállalati árpolitika célja azonban nem az áremelés, hanem a nyereségmaximálás. A piaci jelenségek elemzése egyértelműen bizonyítja, hogy *önmagában az áremelés az esetek többségében nem alkalmas a nyereség növelésére*, illetve előnyeit nem az a vállalat élvezi, amelyik az áremelést megkezdi. (Ezzel a tárgykörrel a továbbiakban még foglalkozunk.)

A kutatás a *vállalati árpolitika eredményességének számos feltételét* tárta fel. Ezek közül a következőket emeljük ki:

— *A piac igényeinek*, a fizetőképes kereslet nagyságának és összetételének, a kielégítetlen keresletnek a *megismerése*.

— *A hosszú távú piaci kereslet kielégítésére való törekvés*. Ez azt jelenti, hogy kerülni kell az olyan áremeléseket, amelyek az adott időpontban a vevőkkel még elfogadtathatók, de a távlati keresletre gyakorolt kedvezőtlen hatásuk miatt nem teszik lehetővé a forgalom tartós növekedését. Ilyen esetekben ugyanis a haszonkulcsok jövedelmezőségének növekedéséből adódó nyereségtöbblet távlatilag általában nem ellensúlyozza a forgalom visszaeséséből adódó nyereségekiesést és emiatt a vállalat jelenlegi és jövőbeli érdekeltsége között keletkezik ellentmondás. Természetesen nem minden áremelés hat kedvezőtlenül a hosszú távú kereslet alakulására. Például a korszerű, divatos új cikkek rendszerint magas áron vezethetők be, ez azonban nem gyakorol kedvezőtlen hatást a távlati kereslet alakulására, mert megegyezik a vevők értéktételével.

— *A standard nyereségre való törekvés*. Ha a nyereségmaximálást csak egy-egy aktuális termékre és csak a pillanatnyi piaci helyzet alapján igyekszünk megvalósítani, akkor hosszabb távon nem érhetünk el olyan eredményt és olyan biztonságot, mint ha a távlatilag ható gazdasági tényezők figyelembevételével, és az összes termékek összefüggéseiben tervezzük azt. A „standard nyereség” elérésének elve azt követeli, hogy a pillanatnyi spekulációból származó jelentős áremelések helyett, a fejlődő forgalmú termékekre, a korszerűségi követelmények és igények kielégítésére, állandó vevőkör megnyerésére, az ezzel kapcsolatos szolgáltatások nyújtására s hasonló szempontokra építsük árpolitikánkat.

— *Áralakítási önállóság és kezdeményezés*. Ha egy kereskedelmi vállalat szállítóinak árpolitikáját hajtja végre; vagyis azoknak a termékeknek árát emeli, amelyekét szállítói, és fordítva, akkor saját piaci lehetőségeit soha nem tudja kihasználni, tulajdonképpen ő viseli szállítói árváltoztatásainak kockázatát is, és végsősoron dezorientálja a termelést, mert elzárja a piac reakcióitól.

— *A versenyképesség fenntartása.* Ennek a követelménynek csak az az árpolitika felel meg, amely mindig tekintetbe veszi a piaci helyzetet (kereslet-kínálat), a piac értékítéletét és a versenytársak lehetséges lépéseit. Így például a kellően át nem gondolt áremelés azzal a hatással járhat, hogy az érintett termék vagy termékek piacát a versenytárs szerzi meg, vagy fordítva: a túlzott árcsökkenés nem a versenytársak kiszorítását, hanem csak a saját jövedelmezőség csökkentését eredményezheti stb.

A szabályozott piaci mechanizmusban a verseny széles körű és egyre inkább kiterjed. Ezért abban csak úgy lehet komoly és tartós eredményt elérni, ha az előny szerzését szolgáló döntés, gazdasági cselekvés társadalmilag hasznos. Ilyen például a fogyasztók keresletének magasabb színvonalú, jobb kielégítése, ismereteik bővítése, ízlésük fejlesztése, a divat, a technikai haladás szolgálata, az önköltség csökkentése, a jobb munkaszervezés, a korszerű technológia bevezetése és állandó fejlesztése stb. A vállalati árpolitikának figyelembe kell vennie a piacok értékítéletét és nem szabad nagyobb „extra nyereségre” törekednie, mint a piaci értékítélet által meghatározott árszint és a tényleges önköltség különbözete.

— *Közös előnyök szerzése a gazdasági partnerekkel.* A polgári terminológiában ezt nevezik a „konkurrenszek együttműködésének”. Lényege, hogy a gazdasági partnerek együttműködve könnyebben és biztonságosabban érhetnek el előnyöket. Így például a termelővállalat számára előnyösebb, ha nem a saját elképzelése szerint, hanem a kiskereskedelmi vállalat piackutatása és számításai alapján csökkenti egyik termék árát (a nagyobb forgalommal járó nagyobb nyereségtömeg elérésére) és növeli egy másik termékét (az árkülönbözet nyereségként való megszerzése céljából, ha ezt a forgalom csökkenése nem ellensúlyozza). A partnerekkel való együttműködés egyben a saját kezdeményezés lehetőségeinek kiszélesítését eredményezi, és azt, hogy a partnereknél növekszik a vállalat befolyása.

Az árkonceptió előkészítő szervezése és elemzése

Az árkonceptió kidolgozását széles körű szervezési, adatgyűjtési, elemzési munkálatoknak kell megelőzniük.

Az árkonceptió megalapozásának és kidolgozásának irányítására a vállalatnál külön vezetői munkacsoportot célszerű létesíteni. Az árbizottság vezetésével az igazgató egyik helyettesét ajánlatos megbízni. Tagjai lehetnek áruforgalmi (termelési), gazdálkodási, hálózatfejlesztési, reklám vezető, titkára pedig a vállalat árosztályának vagy árcsoportjának vezetője.

Az árkonceptió perspektivikus jellegű ugyan, de felülvizsgálata, kiegészítése, módosítása viszonylag rövid időközönként szükséges. Emellett az árbizottság hatáskörébe tartozik a különböző időnyekkel kapcsolatos áruforgalmi és termelési kampányoknak árszempontból való előkészítése és lebonyolítása, továbbá a folyamatos áralakítás operatív irányítása és ellenőrzése is. Mindezek szükségessé teszik, hogy az ár-

bizottság ne rövid életű, alkalmi munkacsoport legyen, hanem *a vállalati vezetés állandó szervévé váljon.*

A kiskereskedelmi *vállalati árkoncepció kialakításának főbb szakaszai* — vázaltszerűen — a következők:

A koncepció kialakításához először is nélkülözhetetlen *a játéktér behatóbb ismerete.* Ennek behatárolása céljából — első megközelítésként — a vállalat egész forgalmára, továbbá a profiljába tartozó fontosabb árucsoportok forgalmára vonatkozóan ki kell számítani az alábbi viszonyszámot:

III. és IV. árformába tartozó értékesítési forgalom
teljes értékesítési forgalom

amely tulajdonképpen nem más, mint a rugalmas árformákba tartozó forgalom aránymutatója.

Az egyes árucsoportok rugalmas árformákba tartozó forgalmának aránymutatói mellett fel kell tüntetni, hogy az adott árucsoportnak mekkora a százalékos részesedése a vállalat összforgalmából.

A továbbiakban főként azokkal az árucsoportokkal célszerű foglalkozni, amelyekben a rugalmas árformákba tartozó forgalom részaránya — a vállalati átlaghoz képest — már számottevő vagy szakértői vélemények (esetleges vizsgálatok) alapján számottevővé tehető. (A továbbiakban ezeket „árpolitikailag érzékeny” árucsoportoknak nevezzük.)

Az *árpolitikailag érzékeny árucsoportokban* különböző vizsgálatokat kell végezni, egyebek között elsősorban a következőket:

a) Egy-egy árpolitikailag érzékeny árucsoportban mekkora a forgalmi költségek szintje és hogyan aránylik az irányhaszonkulcshoz, vagy másképpen: *mekkora az irányhaszonkulcsok jövedelmezőségének mértéke?* Ha mód van rá, célszerű olyan számításokat vagy becsléseket is végezni, hogy ez mennyire függ a vállalatnak, illetve hálózatának belátható időn belül megváltoztathatatlan, illetve gyakorlatilag megváltoztatható adottságaitól.

Az irányhaszonkulcsok jövedelmezőségének hozzávetőleges meghatározására két módszer is ajánlható, illetve célszerű mindkettőt együttesen alkalmazni.

Az egyik módszer az *alanyi költségek tárgyiasításának haszonkulcs-tervezési módszere*, amelyet a kereskedelmi vállalatok és szövetkezetek már több haszonkulcsrendezésnél — kisebb-nagyobb változtatással — alkalmaztak. Az a lényege, hogy a vállalat áruprofilján belül olyan homogén termékcsoportokat képeznek, amelyeknél azonos — vagy igen hasonló — a kereskedelmi munkaigényesség, a lebonyolítható forgalomhoz szükséges készletek és az egyéb forgóeszközök nagysága, a forgalom állóeszköz-igényessége, az árkokozat, valamint az áru forgalmazásával és raktározásával együtt járó egyéb költségigény. A tárgyi termékcsoportok között a vállalat alanyi költségeit fel kell osztani. A felosztás történhet a tényleges felmerülés szerint (például a munkabér nagy része), vagy a költségjellemzők (vetítési alapok) alapján.

A másik módszernek az a lényege, hogy *a szorosan szakosított boltok forgalmi költségeinek szintjét* vetíti ki a vállalat profiljába tartozó árucsoportokra. Ez nem olyan rossz módszer, mint amilyenek első

látásra tűnik, ha szorosan szakosított, és egy-egy szakmai csoportban elég sok bolt áll rendelkezésünkre, továbbá, ha ezekben megbízhatóan vezették a boltrentabilitási kartonokat.

b) Az árpolitikailag érzékeny árucsoportokban a vállalat ellátási területén *mekkora a mennyiségileg, illetve minőségileg kielégítetlen fizetőképes kereslet?*

A kielégítetlen keresletet a vállalat működési területén érvényesülő *vonzóhatásokkal* összekapcsolva kell vizsgálni. Az áruigényes vásárlóerő jelentős részének elvándorlása ugyanis nagyrészt feltétlenül annak a következménye, hogy a kínálat összetétele, mennyisége vagy módja nem felel meg a keresletnek.

A kielégítetlen kereslet kutatásában mind *ökoszkópai*, mind *demoszkópai* módszerek* felhasználhatunk, illetve ezeket szerves egységben alkalmazhatjuk.

c) A szóban levő árucsoportokban *milyen a kereslet jövedelmi, ár- és keresztrugalmassága?*

A kereslet árérzékenységevel kapcsolatos megfontolásokban és számításokban feltétlenül figyelembe kell venni legalább a következőket:

— milyen mértékben iktat ki az árváltozás fogyasztói rétegeket (áremelés), vagy kapcsol be ilyeneket (árcsökkentés)?

— milyen mértékben csökkentik vagy növelik az árváltozás előtt és után egyaránt jelentkező fogyasztók vásárlásaikat az árváltozás következtében?

Az árváltozás hatására előálló keresletváltozást ugyancsak kutatjuk ökoszkópai és demoszkópai módszerekkel is.

d) Az árpolitikailag érzékeny árucsoportokban — a hálózat kapacitása, fekvése és korszerűsége által behatárolt — *adott kínálati lehetőségek hogyan aránylanak a fizetőképes kereslet tényleges áruigényeihez?*

Ennek a kérdéscsoportnak a vizsgálatánál *döntő tényező a boltok száma és kapacitása*. Például: a kereslet becslése alapján megállapítható, hogy elektromos háztartási készülékekből és gépekből az eddigi forgalom tízszeresét lehetne elérni. Ezzel kell szembeállítani azt a ténytet, hogy például a vállalatnak csak egyetlen ilyen boltja van, amelynek kapacitása máris túlterhelt, tehát a kereslet a hálózat korlátozott kínálati lehetősége miatt nem elégíthető ki. Ezt követően természetesen elemezni kell az átcsoportosítási lehetőségeket is.

c) Egy-egy árpolitikailag érzékeny árucsoportban az *értékesítési* lehetőségek felmérése szempontjából elsősorban az alábbi tényezők keresletmódosító szerepét kell megvizsgálni: a technika és a korszerűségi követelmények irányának és ütemének változása milyen új termékek és választékok bevezetését teszi lehetővé, illetve mekkora lesz a divat szerepe és hatása? Ugyancsak fel kell mérni a *beszerzési* lehetőségeket is, vagyis azt, hogy képesek-e a régi szállító vállalatok mennyiségben, minőségben, választékban és új termékekben az értékesítési lehetőségeknek megfelelő szállításokra, illetve mennyiben szükséges *új* szállító vállalatok bekapcsolása a várható kereslet kielégítése céljából.

* Lásd például Dr. Szabó László: *Piackutatás*. A Marx Károly Közgazdaságtudományi Egyetem jegyzete. Tankönyvkiadó, Budapest, 1966.; Dr. Fall Levente: *A vállalati árpolitika és megvalósításának szervezése*. A SZÖVORG tanulmánya, 1968. Kézirat gyanánt.

Itt csak röviden utalhatunk arra, hogy a kérdéscsoport keretében szükségessé válhat a *termelőerők és a fogyasztás, valamint a kereslet és a kínálat fejlődésének kutatása*.

A technika és a divat perspektivikus fejlődését *ökoszkópiailag* például szakirodalom, szaksajtó, kül- és belföldi kutatási eredmények, piacutató jelentések, vállalati beszámolók, árjegyzékek, katalógusok, prospektusok stb. alapján vizsgálhatjuk. Primér adatfelvétellel megállapítható, hogy a vizsgált termékek hazai választéka mennyiben felel meg a gazdaságilag fejlett országokénak, a termelői és a nagykereskedelmi választék pedig a kiskereskedelem választékigényének.

Demoszkópiailag mind a fogyasztók, mind a boltvezetők, mind a szakértők megkeresése eredményes lehet például a következő kérdésekben: a legkeresettebb, illetve a hiányzó választékelemek megállapítása; az új termékek, illetve minőségek iránti kereslet nagysága stb.

A *szállítóknál* csak akkor érdemes *részletesen tájékozódni*, ha a vállalat saját perspektivikus áruigényeit — sőt hozzávetőlegesen a *rendelhető mennyiség függvényében elfogadható árakat is* — már kialakította.

f) *A vállalat versenytársai* milyen adottságokkal rendelkeznek, mekkora a részarányuk az egyes árucsoportok forgalmában a piacon, milyen az áruellátásuk és a hálózatuk, milyenek fejlesztési lehetőségeik, milyen értesülései vannak a vállalatnak szándékaikról, várhatóan milyen ár- és üzletpolitikát fognak követni a jövőben?

A vállalat versenytársainak várható magatartására elsősorban *objektív gazdasági lehetőségeikből és eddigi üzletpolitikájukból* lehet következtetni. A korszerű marketing pszichológia a konkurensek szándékainak, terveinek felderítése, sőt üzletpolitikájuk bizonyos mértékű befolyásolása szempontjából olyan közös vállalkozások megszervezését tartja a legfontosabbnak, amelyek a konkurensek számára is előnnyel járnak, és kölcsönösen jó kapcsolatokat, tapasztalatcseréket eredményeznek.

Az a—f pontokban felsorolt kérdések alapján megállapított tényeket, szándékokat, lehetőségeket, szakvéleményeket *együttesen kell figyelembe venni* a vállalat árpolitikai koncepciójának, tehát árstratégiájának és áralakítási taktikájának kidolgozásakor és megvalósításakor. A vállalat árpolitikájában a sokoldalú, alapos, széles látókörű előkészítés, az ehhez szükséges sokrétű információk megszerzése és együttes elemzése a siker alapja. A piaci lehetőségek ismerete és alapos elemzése nélkül — „intuitív módon” — nem lehet eredményes árpolitikát kialakítani. De még az intuitív árpolitika is eredményesebb, mint ha a vállalatnak semmiféle koncepciója és kezdeményezőképesége sincs, hanem megvárja a szállítók árajánlatait és mindig csak elkülönítve foglalkozik egy-egy termék árajánlatával.

Az árstratégia kialakítása

A stratégia mindig a fő célra irányuló, átfogó és bizonyos értelemben perspektivikus jellegű fogalom. Az árstratégia perspektivikus céljai azonban — sajátos módon — *termelési és áruforgalmi jellegűek*, és leg-

feljebb kis részben az árakkal kapcsolatos előzetes döntések. Ez a sajátosság abból ered, hogy az árral szembeni legfontosabb követelmény a *rugalmasság*, a konkrét piaci helyzethez való alkalmazkodás, tehát a konkrét árakra vonatkozóan legfeljebb irányelveket, szándékokat, valószínűségi határokat lehet előre meghatározni.

Az árstratégiai döntéseknél a *kereslet-kínálat adott és várható viszonyát* kivétel nélkül mindig figyelembe kell venni, mert enélkül a távlati elképzelések könnyen utópiának bizonyulhatnak. A kínálatban természetesen számításba vehető az a várható termelés is, amelyet maga a vállalat kezdeményez, illetve ösztönöz, feltéve, hogy megvalósulásának kellő realitása van.

Az árucikkek fejlődésénél és elhalásánál elérhető árszinttel és árarányokkal kapcsolatban figyelembe kell venni a verseny résztvevőit és feltételeit, az ipar technikai felkészültségét, fejlesztési lehetőségeit és érdekeltségét (a már említett közös érdekeltség megteremtése!), a külföldi technikai fejlődést és a világpiac, továbbá a fejlett államok belkereskedelmének tendenciáit.

Mind az árstratégiai, mind az ártaktikai döntésekben az árat a vizsgált árszinten eladható (és beszerezhető) *mennyiséggel összefüggésben* kell elemezni és kialakítani. Ahol a hosszú távon eladható mennyiség és elérhető ár szorzata a legmagasabb, ott van az *optimum*. A nagyszéria önköltsége gyakran csak fele, vagy még kisebb része a kisszéria önköltségének, ezért majdnem mindig kedvezőbb alacsony áron nagy mennyiséget forgalmazni, mint magas áron kis mennyiséget.

Természetesen igen relatív, hogy mi a „nagy” és mi a „kis” mennyiség, a kereslethez viszonyítva mi a „magas” és mi az „alacsony” ár. Ez — a többi között — függ az áru jellegétől, a forgalombahozatal időpontjától és földrajzi helyétől, a kereslet nagyságától és jellegétől stb. Ézért mindig a *konkrét viszonyok* között kell elemezni, hogy milyen árskála teszi a terméket a vevők számára vonzóvá; milyen árszinthatárokkal jellemezhető az ár versenyképes zónája; milyen mennyiségek eladása várható az árskála egyes értékeinél; milyen magatartást idézhet elő a helyettesítő cikkek termelőinél és eladóinál a kialakítandó ár; milyen hatásokat kelthet a vállalat saját választékát és árarányait tekintve az új termék ára.

Az árstratégia általában termékcsoportokat vizsgál, illetve azok árpolitikájában dönt, egyedileg csak a *kiemelkedő* jelentőségű (elsősorban a volumen szempontjából), vagy az áruösszetétel fejlesztésében úttörő jellegű termékekkel foglalkozik. Már láttuk, hogy az árstratégiai döntések mennyire komplex előkészítést és megalapozást igényelnek. Az ilyen döntések csak kölcsönhatásaik felmérése alapján véglegesíthetők, illetve alakítható ki az árstratégiai koncepció.

Az árstratégiai döntések főbb típusai a következők:

a) Azoknak a termékcsoportoknak (termékeknek) a meghatározása, amelyek választéka és forgalma fejlesztést igényel, mert áraikban (árreiséikben) általában „extra nyereség” realizálható.

A vállalat számára nem a minél magasabb ár a kedvező, hanem a tartósan elérhető minél magasabb árrés, illetve pontosabban: *a minél nagyobb nyereséget tartalmazó árrés*. Ezért, ha rövidség miatt „kedvező ár”-ról beszélünk, akkor erre gondolunk. Emiatt is fontos, hogy meg-

ismerjük az árhatóság által meghatározott irányhaszonkulcsok tényleges nyereségfedezeti részének nagyságát az adott vállalatnál. Előfordulhat például, hogy egy 15 százalékos haszonkulcsból a vállalat számára 2 százalék a nyereség, de egy rokontermékcsoport 9 százalékos haszonkulcsából 4 százalék. Ha az átlagárak szintje hasonló, akkor ez esetben a vállalat számára kedvezőbb a 9 százalékos haszonkulccsal, mint a 15 százalékos haszonkulccsal lebonyolított forgalmat növelni.

b) Azoknak a termékcsoportoknak (termékeknek) a meghatározása, amelyek forgalmát az elérhető árak (árrések) és a kedvezőtlen rentabilitás miatt célszerű csökkenteni, esetleg megszüntetni.

c) Termékcsoportonként, esetleg egyes fontosabb termékeként az *induló árak* kialakítására vonatkozó irányelvek meghatározása. (Például: hol kell „behatolási árat” vagy „lefölözéses árat” alkalmazni.)

Az új termékek árképzésére vonatkozó stratégiai döntéseket Joel Dean* két típusba sorolja:

— az első típusba az úgynevezett *lefölözéses árak*, vagyis az olyan magas indulóárak tartoznak, amelyek a kereslet legjavát *lefölözik*;

— a második típusba a *behatolási árak*, vagyis az olyan alacsony árak sorolhatók, amelyek kezdettől fogva biztosítják a széles piacot és az előnyös helyzetet a versenytársakkal szemben.

A gyökeresen új jellegű termékeknel, bevezetéseknek kezdeti fázisaiban általában sikerrel alkalmazzák a *lefölözéses árakat* (széles körű reklámmal összekapcsolva). A későbbi fázisokban viszont fokozatosan alacsonyabb árakat vezetnek be. Ezt az árpolitikát az indokolja, hogy az új termék bevezetésének kezdeti szakaszaiban a kereslet rugalmatlanabb az árral szemben, mint amikor már teljesen „kiforrott”. Különösen áll ez a fogyasztási cikkekre. A korai szakaszokban a terméknek kevés közvetlen versenytársa van és ezért keresletének keresztrugalmassága alacsony. Ha az új terméket magas induló árakkal vezetik be, ez hatékonyan szolgálja a piacnak olyan szektorokra való felbontását, amelyekben különböző a kereslet árrugalmassága. A magas induló ár az alacsony árrugalmasságú keresletet fölözi le. Az egymást követő árcsökkenések bekapcsolják a piac egyre rugalmasabb szegmenseit. Az ilyen lefölözéses árpolitikának az az előnye, hogy a piaci behatolás minden szakaszában biztosít némi extra nyereséget, hátránya viszont, hogy akadályozza az eladások gyors kiterjesztését számos olyan vevőre, akik nem hajlandók a termék újdonságáért vagy hírnevéért jelentős felárat fizetni.

A „*behatolási ár*” az induló árnak (azaz a termék első forgalombahozatalakor érvényesített árnak) az a fajtája, amely kezdettől fogva biztosítja a piaci behatolás sikerét a versenyző termékekkel szemben. A behatolási árat általában nem a gyökeresen új termékeknel, hanem az új választékoknál alkalmazzák. A behatolási ár alkalmazása vagy az új termék védelmét célozza (erős verseny esetén, beleértve a potenciális versenyt is), vagy az új termék piaci expanzióját (rövid idő alatt jelentős piacok megszerzését). A piaci expanziót szolgáló behatolási ár (ez a gyakoribb eset) azonos hatású a versenyárral.

A behatolási ár alkalmazása csak akkor lehet célravezető, ha a kereslet árrugalmassága magas, tehát az értékesíthető mennyiség az

* Joel Dean: Pricing Policies for New Products. Modern Marketing Strategy. Harvard University Press, 1968. 319–335. 1.

árcsökkenés (a kialakult árszínvonalhoz viszonyítva alacsony ár) hatására jelentősen növekszik, és ha az elérhető nagy volumen következtében lényegesen alacsonyabb önköltség alakul ki, mint a kis volumen esetén.

d) Egyes árpolitikailag érzékeny termékcsoportokban az árszint és az áránnyok fokozatos megváltoztatásának célkitűzései és irányelvei.

e) A szállítók által érvényesített, de a vállalat számára kedvezőtlen árak és kondíciók ellensúlyozását, illetve megváltoztatását szolgáló áru- és árpolitikai intézkedések.

A szállítók árainak és kondícióinak befolyásolására alkalmas módszerek — egyebek között — a következők:

- a szállítók közötti verseny növelése, új szállítók bekapcsolása;
- a kiskereskedelmi vállalatok, szövetkezetek beszerzési társulásainak létrehozása, amelyek nagyobb gazdasági erejük és igényeik alapján — az egyes vállalatok elaprózott beszerzéseihez képest — kedvezőbb árakat és szállítási feltételeket érhetnek el;

- a helyettesíthető termékek minőségének, korszerűségének javítása, illetve egyes szállítóknak erre való ösztönzése;

- a helyettesíthető termékek árainak csökkentése;

- a szállító és a vevő vállalat számára egyaránt kedvező mennyiségi, ütemezési és árukapcsolási megállapodások létesítése;

- az előbbieket különböző kombinációi.

f) A versenytársak magatartását befolyásoló vagy az általuk nyitvahagyott lehetőségek kiaknázását szolgáló intézkedések kidolgozása. Ennek egyik eszköze a „versenyárak” alkalmazása.

A „versenyár” valamely termék vagy termékcsoport kialakult árszintje alatti ár. Az az eladó, aki versenyárat érvényesít — versenytársainak kiszorítása céljából — önként lemond a kialakult egységár által biztosított nyeresége egy részéről. A versenyárak képzésében nagy szerepe van a határköltségszámításnak, mert a határköltség, határárként alkalmazva, jelzi azt a legalacsonyabb versenyárat, amely a vállalat számára még rentábilis.

g) A vállalat *folyamatos áralakítási taktikájához* irányelvek, módszerek, esetleg irányár- és haszonkulcsszintek meghatározása. Például ilyen döntés lehet, hogy valamelyik termékcsoportban a folyamatos árképzés során átlagosan vagy minimálisan hány százalékos haszonkulcsot kell elérni. Ez — a termékcsoport jellegétől és a piaci helyzettől függően — az árhatóság által meghatározott irányhaszonkulcsoknál jóval magasabb vagy alacsonyabb is lehet, és idénycikkeknel idényszerűen is változhat. Az árhatóság által kialakított irányhaszonkulcsok mechanikus alkalmazása egyébként a legtöbb esetben azzal egyenlő, hogy a vállalat eleve lemond a termék jellegéből és a kereslet-kínálati helyzetből adódó lehetőségeinek kihasználásáról.

Mindezek a döntések együttesen és kölcsönhatásaikban alkotják a vállalat árstratégiáját. Minden döntést külön-külön és az összeset együttesen olyan számításokkal kell alátámasztani, amelyek megmutatják a döntésnek (döntéseknek) a vállalat *jövedelmezőségére gyakorolt azonnali és perspektivikus hatását.*

Tekintettel arra, hogy az árstratégia a termeléshez, az áruforgalomhoz, az új termékek bevezetéséhez és hasonlókhöz kapcsolódik, az árstratégiai koncepciót is legalább két-három évre kell kidolgozni, mert

ennél rövidebb idő alatt a termelés, az áruforgalom és a piac befolyásolására hozott intézkedések nem valósíthatók meg, illetve a gazdasági hatásuk nem bontakozhat ki. Az árstratégiát természetesen nem lehet mereven elkülönített időszakokra kidolgozni és megvalósítani, hanem menet közben kell továbbfejleszteni, esetleg rugalmasan megváltoztatni. Az árstratégia érvényesítése tehát lényegében *permanens távlati árpolitikai tervezést és koordinálást* jelent.

A vállalati árpolitika csak a beszerzési, a termelési és az értékesítési politikával szoros kölcsönhatásban érvényesülhet, illetve azokon áttételeződjve juthat kifejezésre. Az árpolitikának a vállalat jövedelmezőségére gyakorolt hatását ezért főként a *forgalom értékvolumenén, a realizálható árrésen és az árrés nyereségtartalmán* keresztül lehet lemérni. Ezért szokták a vállalati árpolitikai koncepció kihatásait (és az árpolitikai tervezéssel kapcsolatos optimalizációs és kontroll-számításokat) egy olyan *dinamikus folyamatábrában* kifejezni, amely negyedévenként (vagy a sajátosságokhoz képest esetleg más időszakokra) rögzíti az árkoncepcióban meghatározott áru- és árpolitikai intézkedéseket, illetve az ezek alapján tervezett forgalmat, árrést és jövedelmezőséget. Ezt a tervként kidolgozott folyamatábrát a tényszámok alapján is el kell készíteni, s a kettő együttes elemzéséből megállapítani az eredmények és eredménytelenségek okait, körülményeit és konzekvenciáit.

Az áralakítási taktika

A rugalmas áralakítási taktika szerepét és jelentőségét jól megvilágítja, hogy a régi mechanizmusban tulajdonképpen csak állami árstratégia érvényesült (ez is merev, a piac értékítéletét és igényeit kellően figyelembe nem vevő stratégia volt, a vállalati árkialakítási taktika pedig jóformán teljesen hiányzott). A merev árrendszer legkülönösebb vonásai közé tartozott, hogy az áralakítást egyáltalán nem befolyásolta sem az, hogy egy termékből 50 vagy 5 millió darabot termeltek, sem az, hogy a termék életgörbéjének kezdeti vagy legvégso szakaszánál tartott — az országosan egységes, fix ár mindezekről függetlenül — hosszú éveken át változatlan összegben — kötelezően érvényesült. Az ilyen áralakítás mikro- és makroökonómiailag egyaránt számos kedvezőtlen hatással jár, amelyek ma már közismertek. Az új gazdasági mechanizmus egyik fő jellemzője, hogy a *központi árstratégia mellett vállalati árstratégia és áralakítási taktika érvényesül*.

Az áralakítási taktika *konkrétan, egy-egy választékelemre* vonatkozóan realizálja azokat az elveket, célokat és döntéseket, amelyeket az árstratégia meghatározott.

Így például az árstratégia szabja meg azokat a területeket, és általános elveket, ahol és amelyek alapján *versenyárak alkalmazása* indokolt lehet. A konkrét termék és időpont kiválasztása viszont már taktikai megfontolást igényel és ennek alapján kell a konkrét árat megállapítani.

Az árstratégia az *új termékek induló árait*ra vonatkozóan is csak az általános elveket és szempontokat rögzíti, s csak kivételesen (általában úttörő jellegű termékeknél) határozza meg a konkrét árat. Ezért az egyes termékek induló árainak megállapítása is általában az áralakítási taktika feladatkörébe tartozik.

Az ártaktikai döntésben az általános árstratégiai szempontok és célok mellett minden konkrét termékre vonatkozóan mérlegelni kell a termék szerepét a termékcsoport választékában, a fogyasztói igények kielégítésében, a kereslet jellegét, a minőségi követelményeket, az adott időpontban fennálló és várható kereslet-kínálati arányt, a piac értékítéletét és azt, hogy a termék életgörbéjének melyik fázisába jutott el.

A mérlegelés döntő kritériuma az árrés nyereségfedezeti részének önmagában és az elérhető mennyiséggel kapcsolatos maximálása.

A taktikai árváltoztatás gyakorlatilag legfontosabb szempontjai a termék életgörbéjével kapcsolatosak.

A termékek életgörbéjének van kezdő, fejlődő, érett, telítődött, csökkenő és elhaló szakasza. A termékek a vállalat nyereségét általában fejlődő és érett szakaszukban befolyásolják kedvezően. A termékek cserélődésének általános elve egyrészt az, hogy a forgalom (termelés) minél nagyobb hányadát tegyék ki azok a termékek, amelyek életgörbéjük fejlődő és érett szakaszában vannak, másrészt az, hogy már a régi termék életgörbéjének érett vagy telítődött szakaszában bevezetésre kerüljön az az új termék, amely akkor jut el életgörbéjének fejlődő szakaszába, amikor a régi termék életgörbéjének csökkenő szakaszába lép. Az áralakítási taktikának mindezzel összhangban kell az árakat változtatnia. Természetesen nem állandó áringadozásról van szó, hanem arról, hogy egy termék árának életgörbéje csúcsán és leszálló ágában csökkennie kell, s ennek kihatásait már az induló árakban, illetve a görbe felszálló ágának időszakában érvényesített árakban figyelembe kell venni. Az ár és a forgalom tehát csak együttesen irányítható hatékonyan. A termék optimális élettartamának megállapítása áralakítási konzekvenciákkal jár.

Az áralakítási taktika másik alapkérdése az értékesítés (termelés) új rétegeinél (az egyes termékek különböző lépcsőkbe sorolható mennyiségi növekményeinél) olyan árcsökkenetési lehetőségek meghatározása, amelyeknél még elfogadható jövedelmezőség érhető el.

A hagyományos szemléletben az ármegállapítást az egész termelésre vonatkozó átlagköltség-számításra alapozták. Ezzel szemben a korszerű szemlélet azt igyekszik meghatározni, hogy a termelés (értékesítés) egyes mennyiségi növekményeihez milyen önköltségek tartoznak. Ezek a növekmények a „rétegek”. Az ismert költségtani alaptételekből következik, hogy az új rétegeknek egyre alacsonyabb lesz az önköltségük. Az egyes rétegekből származó termékek értékesítésekor az árban nem kell feltétlenül megtérülnie az egész termelés önköltségének (átlagköltségének). A termelés és az értékesítés akkor is jövedelmező, ha az egyes rétegek ára a rétegeköltséget, tehát az utolsó réteg ára a határköltséget meghaladja. Ezek a megfontolások lehetővé teszik, hogy a vállalat az új rétegek termékeit — a jövedelmezőség fenntartása mellett — csökkenő áron értékesítse, ezáltal a versenytársak piacait is megszerezze.

Végül röviden utalni kell az áralakítási taktika egy el nem hanyagolható tényezőjére: a fogyasztói árszichózis figyelembevételére. Például az árak túl gyakori változtatása, vagy egyes árak kirívó magassága (emelése) a fogyasztóknál olyan pszichológiai hatást vált ki, ami a vállalat érdekeivel ellentétes. Ez a hatás egyrészt gyakran huzamosabb időn át érvényesül, mint az árváltoztatás gazdasági hatása, másrészt emiatt

olyan vállalatot is spekulációval bélyegezhetnek meg, amelynek általános árszínvonala alacsonyabb, mint versenytársaié. Az árakkal kapcsolatos döntéseket ezért ebből a szempontból is meg kell fontolni.

Gyakorlatilag a *pszichológiai hatás mindig viszonylagos*, tehát a versenytársak magatartásához viszonyítva kell a taktikát kialakítani. Igen gyakran az időpontban van a hangsúly. Így például még idénycikkek, idényszerűen indokolt jelentős áremelését sem célszerű kezdeményezni. Ha ugyanis kivárjuk, amíg a versenytársak emelik az árakat, akkor a fogyasztónál már nem vált ki kedvezőtlen hatást, ha rövid időn belül mi is növeljük az árakat, sőt az sem, ha a versenytársénál magasabb árakat vezetünk be. Röviden összefoglalva: olyan áralakítási taktikát kell követni, amely a fogyasztókban azt a benyomást kelti, hogy a vállalatnál kedvező árakon vásárolnak, illetve a kedvezőtlen áralakulást nem a vállalat kezdeményezi. A szorosan vett árképzés mellett a kedvező pszichológiai hatáskeltés fontos eszközei még a jó reklám, továbbá különböző kampányok (például vásárok, leértékelések, kiárúsítások) szervezése, és az értékesítésnek különböző szolgáltatásokkal való összekapcsolása is.

★

Ez a cikk a vállalati árpolitika kialakuló rendszerében való eligazodás előmozdítását célozta és nem törekedhetett teljességre. Az új gazdasági mechanizmus kibontakozásával a vállalati árpolitika hatóköre is szélesedni fog, egyre bővülő gyakorlati tapasztalatai pedig majd lehetővé teszik a további rendszerezést és általánosítást.

PAPP OTTÓ:

HÁLÓS PROGRAMOZÁSI MÓDSZEREK GYAKORLATI ALKALMAZÁSA

A hálós tervezési módszerek (mint például a PERT, RAMPS, LESS, CPM stb.) alkalmazása és elterjedése ma már hazai viszonylatban is előrehaladottnak mondható. A különböző célú alkalmazás (műszaki fejlesztés, beruházás-szervezés, termelés-szervezés, ügyvitelszervezés stb.) eltérő igényeinek megfelelően számos probléma is jelentkezett. A gyakorlati munkában ezeket az alapvetően eltérő rendeltetésű módszereket nem eléggé hasznosítják, mert alig tudják megkülönböztetni egymástól. Így gyakran kiábrándulás tapasztalható tervezési-szervezési módszerekből. A hiba pedig csupán a rosszul megválasztott eljárásokra, helytelen alkalmazási módra és a kellő tájékozottság hiányára vezethető vissza.

A könyvben a szerző egységes terminológiát és módszertant kíván kialakítani. Egységes szóhasználattal és metodikával tárgyalja a legfontosabb hálós tervezési eljárásokat, rendszerbe foglalja az eljárások főbb típusait és azok célszerű felhasználási területeit. Összefoglalja alkalmazásuk ipari gyakorlati tapasztalatait, problémáit és ezek megoldási módjait. Számos alkalmazási példát is közöl a könyv a külföldi és a hazai gyakorlatból (KGM, NIM, EM stb.).

Jelentős érdeklődésre tarthat számot a gazdasági vezetők, a tervezők, az üzemgazdászok körében egyaránt.

456 l.,

kötve 73,— Ft

A Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó kiadványa

A fejlett tőkésországok gazdasága 1968-ban és kilátásai 1969-ben

A fejlett tőkésországokban a hatvanas évek első felében elért viszonylag gyors ütemű (évi átlagban 5 százalékos) gazdasági fejlődés alapján a közgazdászok az évtized második felében is az országok egyenletes, továbbra is jelentős mértékű, bár mérsékeltebb (4,5 százalékos) átlagos gazdasági növekedésére számítottak. 1968-ban a fejlett tőkésországok egészét tekintve a bruttó nemzeti termék viszonylag jelentősen, 5 százalékkal nőtt. A gazdasági fejlődés megélénkülése néhány nagyobb országban kialakult gazdasági helyzetűtől függött: az 1967. évi recessziós jelenségeket követően elsősorban az Amerikai Egyesült Államokban, a Német Szövetségi Köztársaságban és kisebb mértékben Angliában és Kanadában bontakozott ki a gazdasági konjunktúra.

A gazdasági növekedés üteme 1968-ban változatlanul gyors maradt Japánban és Olaszországban. Franciaországban a sztrájkharok csak viszonylag rövid időre bénították meg a gazdasági életet, és az év többi részére a gazdasági expanzió volt a jellemző. Ezért 1968 egészét tekintve — ha az 1967. évinél mérsékeltebben is — a bruttó nemzeti termék volumene Franciaországban 3 százalékkal nőtt.

1968-ban a gazdasági konjunktúra elsősorban az ipart hatotta át. Az 1967. évi tendenciával ellentétben az országok többségében az ipari termelés a bruttó nemzeti termékénél nagyobb mértékben nőtt. A végső felhasználás komponensei közül jelentős szerepe volt a fellendülésben az exportkereslet fokozódásának. A Német

Szövetségi Köztársaságban és az Amerikai Egyesült Államokban — ahol a gazdasági növekedés ütemének gyorsulása a legnagyobb mértékű volt — az állótüke-beruházások iránti kereslet az átlagot meghaladó mértékben nőtt, és dinamikus volt a magánfogyasztás is.

Egy évvel korábban, 1967-ben a fejlett tőkésországok többségében a felhalmozódott gazdasági problémák megoldására központi korlátozó intézkedéseket vezettek be, ezek hatására a gazdasági növekedés üteme eléggé mérséklődött. 1968-ban — mivel az egy évvel korábbi restriktív intézkedésekre a gazdasági élet nagyon hevesen reagált — az országok többségében a korlátozó intézkedéseket feloldották, s a kormányzati kiadások, az import növelésével, az állótüke-beruházások megkönnyítésével, ösztönzésével megteremtették a konjunktúra kibontakozásának alapját. A gazdasági növekedés gyorsulása különösen az év első felében volt jelentős: a növekedés üteme az 1967. évi 3 százalékról 1968 első felében 5,5 százalékra emelkedett, és az országcsoport együttes importjának növekedése elérte a 10 százalékot, az összes export ugyanebben az időszakban 8 százalékkal haladta meg az egy évvel korábbi színvonalat.

Később a gazdasági konjunktúra némileg mérséklődött, de a gazdasági növekedés mértéke az év egészét tekintve még így is elérte az 5 százalékot, az 1961—1965. évek viszonylag gyors növekedésének átlagát. A fejlett tőkésországok konjunktúrakutató intézetei az 1968. év végén kialakult irányzatokból 1969-re ismét a gazda-

sági növekedés mérséklődésére számítanak, a bruttó nemzeti termék az országcsoport egészét tekintve előreláthatólag alatta marad a 4 százaléknak. Ezzel valószínűnek látszik az a tendencia, hogy a hatvanas évek má-

sodik felében a fejlett tőkésországok többségében a gazdasági fejlődés dinamikája elmarad mind az évtized első felének növekedési ütemétől, mind az 1966—1970. évekre vonatkozó gazdasági várakozásoktól.

1. sz. táblázat

A bruttó nemzeti termék alakulása

(Évi százalékos növekedés, illetve csökkenés az előző évhez képest, változatlan áron)

Ország	1961—1966 (átlagban)	1967	1968	1969 (előrejelzés)	1966—1970 (átlagban) előrejelzés
Anglia	3,1	0,9	3,7	1,5-3	4,1
Franciaország	5,4	4,4	3,0	5-6,5	4,8
Japán	9,6	13,3	10-11	9-9,5	7,5
Kanada	5,5	2,8	4,0	4,0	4,8
NSZK	4,5	-0,2	5,5-6,2	4,5-5	3,5
Olaszország	5,2	6,0	5,0	5,5-6,0	5,0
Egyesült Államok ...	4,8	2,4	5,0	2,5	4,5
Más iparilag fejlett országok	4,6	3,0	4,0	3,5	4,2
Fejlett tőkésországok összesen	5,0	3,0	5,0	3,7	4,5

Forrás: Economic Review. National Institute of Economic and Social Research. 1968. november; The Economist. 1969. január 3.; L'Observateur de l'OCDE. 1966. október és 1967. június.

1968-ban a legfőbb tőkésországok gazdaságát a következők jellemezték:

Az *Amerikai Egyesült Államokban* a bruttó nemzeti termék növekedése — változatlan áron számítva — elérte a viszonylag magasnak számító 5 százalékot, és ezzel a növekedés üteme 1967-hez képest megkétszereződött. A gazdasági fellendülést jelentős mértékű (4 százalékos) fogyasztói áremelkedés és a külkereskedelmi mérleg aktívumának csökkenése kísérte. Ezért az amerikai gazdaságban deflációs politika várható, amelynek kezdetét a jövedelmi adók 10 százalékos pótlékának bevezetése jelezte. Az 1969. évre az amerikai gazdaságtudató intézetek a bruttó nemzeti termék reálértékének 2,5 százalékos növekedésére számítanak. A növekedési ütem visszaesése és a deflációs politika hatásaként valószínűleg nő a munkanélküliek száma és a külkereskedelemben a korábbinál erőteljesebb protekcionista politika érvényesül.

A bruttó nemzeti termék 1967. évi

kismértékű csökkenése után 1968-ban a *Német Szövetségi Köztársaság* az egyik leggyorsabban fejlődő tőkésországnak számított. A gazdasági expanzió mértéke 6 százalék körül alakult, a fogyasztói árak viszonylag kismértékben nőttek és a munkatermelékenység szintje, illetve annak növekedése alapján a nyugatnémet áruk helyzete a világgiacon kedvező. 1968-ban — a korábbi évekhez hasonlóan — a külkereskedelmi mérleg aktív volt, és a fizetési mérleg az év végén 2,7 milliárd dollár aktívummal zárult. Az árstabilitással, valamint az arany- és devizakészletek nagymértékű növekedésével függött össze a márka felértékelését sürgető nyomás. 1969-ben a Német Szövetségi Köztársaságban továbbra is jelentős (4,5—5 százalékos) gazdasági növekedésre számítanak. A 4 százalékos exportadó kivetése és az ugyanilyen mértékű importadó-elengedés hatásaként 1969-ben a fizetési mérleg aktívumának (kb. 1,8 milliárd dollárra való) csökkenésére lehet számítani.

Annak ellenére, hogy Franciaországban 1968 májusában a sztrájkharcok csaknem megbénították a termelést, az év egészét tekintve a bruttó nemzeti termék reálértéke 3 százalékkal meghaladta az 1967. évi színvonalat. Ez azért volt lehetséges, mert a termelés a sztrájkharcok előtt és után gyors ütemben emelkedett. A külkereskedelmi forgalom élénksége és egyenlegének a többi éveknél nem sokkal nagyobb deficitje ellenére az ország arany- és devizakészletei az év végén nagymértékben csökkentek. A gazdasági konjunktúra folytatása végett hozott intézkedéseket a külföldi spekuláció igyekezett kihasználni. A franktól való általános menekülés megingatta Franciaország pénzügyi stabilitását. Az élénk magánfogyasztói és beruházási kereslet hatására 1969-ben a bruttó nemzeti termék növekedésének gyorsulására lehet számítani. A gazdasági előrejelzésekben becsült 5—6,5 százalékos növekedési volumen kétszerese az 1968. évinek és nagyobb az 1966—1970. évek átlagára számítottnál (4,8 százaléknál).

Angliában a font sterling 1967. novemberi leértékelése nem hozta meg a kívánt eredményt. 1968-ban a fizetési mérleg deficitje az utóbbi években tapasztalt legnagyobb összeget (1,3 milliárd dollárt) érte el. Az arany- és devizakészletek továbbra is alacsony színvonalon mozognak, a font helyzete továbbra is ingatag maradt. Az 1967. évi stagnálás után a gazdasági élet megélenkült, a növekedés üteme megközelítette a 4 százalékot. A gazdasági fellendüléssel fokozódott az infláció is. Az angol gazdaság 1969. évi kilátásai bizonytalanok. A kormányzati szervek nagyobb (2,7 százalékos), némely kutatóintézetek mérsékeltebb (1,5 százalékos) gazdasági fejlődést várnak.

Továbbra is gyors a gazdasági fejlődés Japánban és Olaszországban: 1968-ban a bruttó nemzeti termék az előbbiben 10—11, az utóbbiban 5 százalékkal nőtt. Figyelemre méltó, hogy mindkét országban az utóbbi 3 év mindegyikében a gazdaság az 1966—1970 átlagára előrejelzett-tervezett

átlagos növekedést meghaladó mértékben fejlődött. Külkereskedelmi forgalmuk gyors ütemben bővül, fizetési mérlegük aktív. 1969-ben is a konjunktúra folytatására számítanak.

A kisebb fejlett tőkésországokban (Ausztria, Belgium, Hollandia, Dánia, Norvégia, Svédország, Svájc) együttesen 1968-ban a bruttó nemzeti termék 4 százalékkal — a nagyobb országokénál mérsékeltebben — emelkedett. 1969-ben ezekben az országokban is a gazdasági növekedés mérséklődése várható (3,5 százalékra).

A fejlett tőkésországok nemzetgazdaságának szerkezete a hatvanas években általában olyan irányban változott, amelynek legfőbb vonása az iparnak az átlagnál gyorsabb ütemű fejlődése volt. 1967-ben — a korábbi évekkel ellentétben — az országok többségében (gazdasági recesszió miatt) az ipari nettó termelés növekedési üteme elmaradt a bruttó nemzeti termék növekedésétől. 1968-ban a gazdasági fejlődés általában meggyorsult, az ipari termelés növekedési üteme — a korábbi általános tendenciáknak megfelelően — elérte vagy meghaladta a bruttó nemzeti termék növekedésének dinamikáját.

2. sz. táblázat

A bruttó nemzeti termék és az ipari nettó termelés 1968. évi növekedése (%-ban)

Ország	Bruttó nemzeti termék	Ipari termelés
Anglia	3,7	5
Franciaország	3,0	2
Japán	10-11	18
Kanada	4,0	4
NSZK	5,5-6,2	11
Olaszország	5,0	6
Egyesült Államok ...	5,0	5
Belgium	4,0	6
Hollandia	4,0	10
Svédország	4,0	5

Forrás: Economic Review, National Institute of Economic and Social Research, 1968. november; Main Economic Indicators, OECD 1969. január; Statistical Indicators of Short Term Economic Changes in ECE Countries, 1968. december.

Ipar

A fejlett tőkésországok nagy részében (Amerikai Egyesült Államok, Ausztria, Belgium, Anglia, Franciaország, Kanada, NSZK, Svédország) 1967-ben az ipari nettó termelés — változatlan árakon számítva — lényegében az egy évvel korábbi színvonalon maradt. 1968-ban csaknem valamennyi országban mintegy 4—6 százalékos termelésnövekedést biztosító ipari konjunktúra bontakozott ki, és csak a májusi sztrájkokkal sújtott

francia ipari termelés növekedése maradt az 1967. évi színvonalon (2 százalék). Az ipari termelés a fejlett tőkésországok közül a legdinamikusabban (10—11 százalékkal) Hollandiában és a Német Szövetségi Köztársaságban fejlődött. Az NSZK-ban a korábbi évek stagnálását elsősorban az export és a beruházási kereslet nagymértékű emelkedése szüntette meg. Japán ipari termelésének növekedési üteme (18 százalék) továbbra is egyedülálló.

3. sz. táblázat

Az ipari termelés alakulása
(Évi százalékos növekedés, illetve csökkenés az előző évhez képest)

Ország	1960—1965 (átlagban)	1966	1967	1968
Ausztria	5	3	0	6—7
Belgium	6	1	2	6
Anglia	3	1	—1	5
Franciaország	5	7	2	2
Hollandia	6	6	5	10
Japán	12	12	19	18
Kanada	7	8	2	4
NSZK	6	2	—2	11
Norvégia	6	5	4	4—5
Olaszország	7	11	9	6
Svédország	8	3	2	5
Egyesült Államok ..	6	9	1	5

Forrás: Economic Review, National Institute of Economic and Social Research, 1968. november; Main Economic Indicators, OECD 1969. január; Monthly Bulletin of Statistics U. N. 1969. január; Statistical Indicators of Short term economic Changes in ECE Countries, 1969. január.

A fejlett tőkésországokban az ipari termelés növekedésének kizárólagos forrása a munkatermelékenység és a munkaintenzitás fokozása volt. 1968-ban egyedül Japánban nőtt a feldolgozóipari foglalkoztatottak száma (18 százalékos termelésnövekedés mellett 3 százalékkal). A többi fejlett tőkésország közül 1968-ban Olaszországban és az Amerikai Egyesült Államokban a feldolgozóipari foglalkoztatottak száma az 1967. évi színvonalon maradt, Franciaországban, Hollandiában, a Német Szövetségi Köztársaságban, Angliában és Svédországban csökkent. Ezzel az egy foglalkoztatottra jutó termelési érték —

változatlan áron számítva — Franciaországban 9, Hollandiában 12, az NSZK-ban 11, Angliában és Svédországban 7—7 százalékkal nőtt.

1967-ben az ipari termelés növekedési ütemének mérséklődése elsősorban a beruházási javak termelését érintette, a fogyasztási cikkek termelése az átlagosnál kedvezőbbben alakult. 1968-ban az ipari konjunktúra kibontakozása egymástól eltérő szerkezeti változásokat eredményezett az egyes országokban. Az Amerikai Egyesült Államokban, Ausztriában és a Német Szövetségi Köztársaságban az ipari termelés növekedésének meggyorsulása a fogyasztási cikkek ter-

melésének kedvezett. Japánban és Olaszországban — ahol az ipari termelés már hosszabb ideje gyors ütemben nő — a termelés legnagyobb mértékű növekedése a beruházási javak szektorában figyelhető meg. Az 1967. évvel ellentétben 1968-ban több országban nagymértékben nőtt az ipari anyagok és termelői továbbfelhasználásra kerülő termékek előállí-

tása. Az anyagtermelés az Egyesült Államokban 5 százalékkal, Ausztriában 10 százalékkal, az NSZK-ban és Japánban 13—15 százalékkal emelkedett. A Német Szövetségi Köztársaság mellett Norvégiában is az ipari konjunktúra egyik legfontosabb hajtóereje az exportjavak termelésének növekedése volt (Norvégiában például 14 százalékkal).

4. sz. táblázat

A beruházási javak és a fogyasztási cikkek termelésének alakulása
(1968 az 1967. év százalékában, változatlan áron)

Ország	Ipar összesen	Beruházási javak	Fogyasz- tási javak
Kanada	4	4—5	4
Egyesült Államok	5	2	6
Japán	18	25	7—8*
Ausztria	6—7	2	8—9
Belgium	6	5	kb. 4—5
NSZK	11	12	13—14

* Nem tartós fogyasztási cikkek. A tartós fogyasztási cikkek termelése kb. 30%-kal nőtt.
Forrás: Main Economic Indicators OECD, 1969. január.

Az ipari termelés szerkezetének a korábbi évekéhez hasonló változását eredményezte a vegyipar és a villamosenergia-ipar átlagosnál gyorsabb ütemű fejlődése. A textilipar válsága a legtöbb országban tovább tartott. A versenyképesség növelése végett további jelentős változások mentek végbe a termelés szerkezetében, csökkent a foglalkoztatottak száma, és sok gazdaságtalanul termelő üzem szüntette meg termelését.

A konjunktúra általános menetéhez szorosan kapcsolódik az acél és a személygépkocsi termelésének alakulása. Az acéltermelés jelentősen nőtt Kanadában (15 százalékkal), Belgiumban (20 százalékkal), a Német Szövetségi Köztársaságban, Japánban és Olaszországban, valamint 1968 első felében (13 százalékkal) az Egyesült Államokban. Az autóttermelés a fontosabb gyártó országokban erősen bővült, Kanadában és az Egyesült Államokban mintegy 20 százalékkal, Japánban több mint másfélszeresére.

A korábbi évekhez hasonlóan — nagyrészt az exportkereslet következtében — dinamikus a bányászat fejlődése Kanadában (5—6 százalékos növekedés).

A Német Szövetségi Köztársaságban a 4 százalékos exportadóból képzett alapokat a vas- és acéltermelés, a szénbányászat és a textilipar egyes ágazatainak támogatására fordítják.

Az ipari termelés konjunktúrájának 1968. évi helyzetét is jól szemléltette az ipari értékesítés, a készletek és az új rendelések alakulásának összehasonlítása. 1967-ben az ipari termelés növekedésének mérséklődését az új rendelések stagnálása vagy csökkenése kísérte. 1968-ban a termelés megélénkülése fokozta az új rendeléseket, s ezeknek a növekedése az Egyesült Államokban, az NSZK-ban és Japánban volt a legnagyobb (10—15 százalékos). Az országok többségében a készletek az ipari termelés növekedési üteménél kisebb mértékben nőttek.

Mezőgazdaság

1968 nagyon sikeres év volt a fejlett tőkésországok mezőgazdasági termelése számára, amely tovább növekedett, s az egy lakosra jutó mezőgazdasági, illetve élelmiszer-termelés az 1967. évi rekordszintjén mozgott.

Búzából — a legfontosabb gabonaféléből — a terméseredmények az 1967. évi rekordterméshez képest is

tovább emelkedtek. 1968-ban a fejlett tőkésországokban együttesen 125 millió tonna búzát takarítottak be, 14 százalékkal többet, mint 1965-ben, és 7 százalékkal többet, mint egy évvel korábban. A termésnövekedés teljes egészében a tengeren túli területekről származott, Nyugat-Európában 1968-ban a termelés az 1967. évi rekordtermés színvonalán maradt.

A kiugró búzatermés következté-

5. sz. táblázat

A búzatermés alakulása
(millió tonna)

Terület	1965	1966	1967	1968
Nyugat-Európa	48,8	44,6	51,7	51,2
Ausztrália	7,1	12,7	7,5	12,5
Kanada	17,7	22,5	16,1	17,7
Egyesült Államok ..	35,8	35,7	41,5	43,7
Összesen	109,4	115,5	116,8	125,1

Forrás: Agrarwirtschaft, 1968. december.

ben az öt legfontosabb gabonatermelő országban (Egyesült Államok, Kanada, Ausztrália, Argentína, Franciaország) 130 millió tonna gabona termelt, ebből 40 millió tonnát az említett országok a belső piacon használtak fel, és ezzel elvileg 90 millió tonnát exportálhatnak. Mivel a világpiaci kereslet kb. 45 millió tonna gabonaexportot tesz lehetővé, az év folyamán a gabonakészletek jelentős mértékű növekedése várható. A készletek növekedésével függ össze, hogy az új mezőgazdasági évben a legfontosabb gabona-vetésterületek csökkenő tendenciát mutatnak.

1967-hez hasonlóan 1968-ban is kedvezően alakult a termés szemes-takarmányokból. Különösen kedvező a kukoricatermés. Az Egyesült Államokban 117 millió tonna kukorica termelt, ebből 93 millió tonna jut belső fogyasztásra, és előreláthatólag 15 millió tonna kukoricát exportálnak. A takarmánygabona-külkereskedelemben erős versenyre lehet számítani, mivel Franciaországban a kukoricatermés mintegy 22 százalékkal nőtt, és 1968-ban elérte az 5 millió tonnát, a többi nyugat-európai ország (pl. Olaszország) szintén kedvező kukoricatermést takarított be.

6. sz. táblázat

A takarmánygabona-termés* alakulása
(millió tonna)

Terület	1965	1966	1967	1968
Nyugat-Európa	60,7	65,0	67,8	68
Kanada	12,6	13,9	12,0	15
Egyesült Államok ..	142,8	142,6	158,8	155
Összesen	216,1	221,5	238,6	238

* Kukorica, árpa, zab stb.

Forrás: Agrarwirtschaft, 1968. december.

Míg a fejlődő országokban és Japánban a rizstermelés kedvezőtlenül alakult, az Amerikai Egyesült Államokban 1968-ban mintegy 20 százalékkal nagyobb termést takarítottak be, mint egy évvel korábban. Az amerikai gyapottermés az 1967. évihez a másfélszeresére nőtt. A fejlett tőkésországok dohánytermelésének színvonala nem változott, az alma-termelés az országok többségében jóval kevesebb volt az 1967. évi rekord-termésnél.

A fejlett tőkésországok 1968. évi állattenyésztését illetően a hústermelés különösen kedvezően alakult. A marha- és borjúhústermelés a vártnál is gyorsabban bővült a Közös Piac országaiban, de kisebb mértékben nőtt Angliában és az Egyesült Államokban is.

A fejlett tőkésországokban — Dánia kivételével — nagymértékben nőtt a sertés- és juh- és szarvas- hústermelés, valamint Ausztráliában és Új-Zélandon a juh- és szarvas- hústermelés 1968-ban — a tojásárak kedvezőtlen alakulása miatt — nagyjából az egy évvel korábbi színvonalon maradt. A tejtermelés Nyugat-Európában — ugyancsak Dánia kivételével — emelkedett, Észak-Amerikában és Óceániában csökkent.

Beruházások

1967-ben azokban a fejlett tőkésországokban, amelyekben recessziós jelenségek bontakoztak ki, a beruházások volumene csökkent. A konjunktúra megélénkülésével a Német Szövetségi Köztársaságban és az Amerikai Egyesült Államokban az állóke-képződés jelentős mértékben (6—7 százalékkal) nőtt. Az állóke-beruházások színvonala a Német Szövetségi Köztársaságban — az 1967. évi csökkenés folytán — 1968-ban ezzel a növekedéssel is csak az 1966. évi színvonalat érte el. Japánban és Olaszországban — bár a beruházások növekedésének üteme mérséklődött — az állóke-képződés fokozódásának mértéke meghaladta a bruttó nemzeti termék növekedését, és a növekedés önmagában is jelentősnek ítéltető (16,5, illetve 5,3 százalék). Angliában és Franciaországban a beruházási kereslet mérséklődött, Kanadában stagnált a beruházási tevékenység színvonala. A beruházási kereslet 1969. évi kilátásai továbbra is Japánban, a Német Szövetségi Köztársaságban és Olaszországban a legkedvezőbbek. A beruházások növekedési ütemének jelentős fokozódása Franciaországban, mérséklődése az Egyesült Államokban várható.

7. sz. táblázat

A bruttó állóke-képződés alakulása
(Százalékos növekedés, illetve csökkenés az előző évhez képest, változatlan áron)

Ország	1966	1967	1968	1969 (előrejelzés)
Anglia	1,1	6	3,5	2—4
Franciaország	6,3	5,9	3,5	6
Japán	9,3	18,0	16,5	12
Kanada	10,5	—3,3	0,5	4,5
NSZK	0,3	—7,3	7,3	9
Olaszország	3,7	9,9	5,3	7,5
Egyesült Államok ..	4,4	—1,4	6	4,3

Forrás: Economic Review, National Institute of Economic and Social Research, 1968. november; The Economist, 1969. január 3.

Külkereskedelem

A külkereskedelmi forgalom alakulása szorosan kapcsolódik a gazdasági konjunktúra általános helyzetéhez. 1967-ben a nemzeti jövedelem és az ipari termelés növekedésének mérséklődése — az iparcikkek teszik ki ugyanis a külkereskedelmi forgalom nagyobbik felét — korlátozta a nemzetközi árucseré-forgalmat is. 1967 első felében az összes külkereskedelmi forgalom növekedése elérte a 7—8 százalékot, viszont az év második felében a nemzetközi áru piacok csak a forgalom 2—3 százalékos növekedését tették lehetővé. 1968-ban a gazdasági konjunktúra kibontakozásával a külkereskedelmi forgalom erőteljes, mintegy 12 százalékos bővülése járt együtt. De ez a növekedés ismét egyenlőtlenül oszlott el az év folyamán: az év első felében az export- és importforgalom 7—10 százalékkal nőtt, később az árucseré értéke 17—18 százalékkal haladta meg az

egy évvel korábbi forgalmat; elsősorban azért, mert 1967 alacsonyabb második félelvi forgalmi színvonalához képest a negyedévek forgalmának nivellálódása folytán a külkereskedelmi forgalom 1968 második felében nagyobb növekedést mutatott.

A korábbi évekhez hasonlóan az átlagosnál nagyobb mértékben bővült a fejlett tőkésországok egymás közötti forgalma. A fejlődő és a szocialista országokba irányuló exportjukat 1968 első felében csak 3 százalékkal növelték a fejlett tőkésországok. Észak-Amerikában a külkereskedelmi forgalom dinamikusabb volt, mint Nyugat-Európában: az év második, illetve harmadik negyedévében — a belső piac rohamosan növekvő szükségleteinek kielégítésére — az import 21—24 százalékkal bővült. 1969-re a különféle prognózisok azzal számolnak, hogy a külkereskedelmi forgalom bővülésének mértéke a fejlett tőkésországokban mérséklődik (8 százalékra).

8. sz. táblázat

A fejlett tőkésországok* külkereskedelmi forgalmának alakulása 1968-ban

Megnevezés	I. n. év	II. n. év	III. n. év	I—III. n. év
	az előző év azonos időszakának %-ában			
Fejlett tőkésországok összesen				
Import	110	109	117	112
Export	109	107	118	111
Ebből:				
Egymás közötti forgalom (export és import)	111	108	118	112
A fejlődő és szocialista országokkal lebonyolított forgalom				
Import	107	110	114	109
Export	103	103	115	107
Észak-Amerika				
Import	115	121	124	120
Export	106	109	117	111
Nyugat-Európa				
Import	107	104	114	108
Export	109	103	117	110

* OECD-országok.

Forrás: Main Economic Indicators OECD. 1969. január.

A tárgyalt országok közül Japán és Olaszország az importnál jóval nagyobb mértékben növelte az export-

ját. Külkereskedelmi forgalmuk aktív egyenlegét elsősorban az Egyesült Államok irányában sikerült biztosítani,

ahol az export 9 százalékos növekedése mellett az import 22 százalékkal bővült. A többi főbb fejlett tőkés-

országban az export- és importforgalom csaknem azonos mértékben emelkedett.

9. sz. táblázat

A külkereskedelmi forgalom alakulása
(Százalékos növekedés az előző évhez képest)

Ország	1966	1967	1968
Export			
Ausztria	5	7	10
Belgium—Luxemburg ..	7	3	16
Anglia	7	-2	10—11
Franciaország	9	4	12
Hollandia	6	8	15
Japán	16	7	22
NSZK	13	8	15
Olaszország	12	8	18
Svédország	8	6	10
Egyesült Államok	11	4	9
Import			
Ausztria	11	-1	9
Belgium—Luxemburg ..	13	0	13
Anglia	3	6	kb. 8
Franciaország	15	4	13
Hollandia	7	4	12
Japán	17	23	10
NSZK	3	-4	16
Olaszország	17	13	9
Svédország	5	3	9
Egyesült Államok	19	5	22

Forrás: Main Economic Indicators OECD, 1969. január; Statistical Indicators of Short Term Economic Changes in ECE Countries, 1969. január.

A külkereskedelmi forgalom egyenlegét javítani óhajtó országokban erősödik a nemzetközi árucserre liberalizálását szorgalmazó politika. (Ez a törekvés azonban — mint mindig — most is ellentmondásos, erről tanúskodnak például Anglia és Franciaország protekcionista ízü intézkedései.) Nagy nyomás nehezedik az Egyesült Államok részéről Japánra az importkontingensek eltörlése végett. Olaszországban a behozatal stagnálása részben a nemzetközi valutáris válsággal függött össze. A valutapari-tások változására számítva az importőrök elhalasztották árubeszerzéseiket. A nagy aktívum a deflációs hatás mellett hátrányos azért is, mert mind nagyobb nyomás nehezedik — a yen-

hez vagy a márkához hasonlóan — a lírára is, hogy kieroszakolják felértékelését. A Német Szövetségi Köztársaságban — mint ismeretes — a kereskedelmi mérleg egyenlegének stimulálása végett 4 százalékos exportadót és ugyanilyen mértékű importadó-elengedést vezettek be. Az Egyesült Államokban a kereskedelmi mérleg romlása részben a vietnami háborúval, részben a fokozódó inflációval függött össze. A font leértékelését követően az angol export — a devál-válás olcsóbbító hatására — jelentős mértékben emelkedett. A leértékelés azonban nem érte el közvetlenebb célját: az import nagyjából az exporttal azonos mértékben nőtt. Ez azért is érzékenyen érintette a fizetési mér-

leget, mivel Anglia úgynevezett lát-hatatlan bevételei csökkennek. Az angol import nagyobbik része élelmi-

szerekből, valamint építő- és fűtő- anyagokból áll, s ezek keresleti ár- rugalmassága rendkívül mérsékelt.

10. sz. táblázat

A fizetési mérlegek egyenlegének alakulása
(milliárd dollár)

Ország	1967	1968	1969 (előrejelzés)
Anglia	-1,05	-1,30	0,25-0,65
Franciaország	0,25	-0,20	-0,20+0,30
Japán	-0,19	1,00	0,65
Kanada	-0,50	-0,30	-0,65
NSZK	2,43	2,70	1,80
Olaszország	1,72	2,40	2,25
Egyesült Államok	1,69	-0,40	1,80

Forrás: The Economist, 1969. január 3. — Economic Review, National Institute of Economic and Social Research, 1968. november.

1968-ban a fejlett tőkésországokban a legnagyobb nehézségeket a pénzügyi válságok okozták, bár — mint láttuk — a külkereskedelmi összes forgalom növekedésében nem okoztak visszaesést. A nemzetközi pénzügyi rendszer válságos jelenségei az év elején a dollár és az arany hivatalos értékviszonyából (1 uncia arany = 35 dollár) adódtak. A válság elodázására — mint ismeretes — kettős aranyarat vezettek be. A Német Szövetségi Köztársaság gazdasági helyzetének kedvező alakulása alapján

a nemzetközi tőke a márka felértékelésére spekulált, s ez hatalmas erjű spekulációs hullámot indított el a francia frank ellen. A pénzügyi válságok hatására Franciaország arany- és devizakészletei csaknem felére csökkentek és majdnem ugyanilyen mértékben (közel 3 milliárd márkával) nőttek az NSZK tartalékai. Kiseb mértékben nőttek az arany- és devizatartalékok Japánban és az Egyesült Államokban. Változatlanul alacsonyok a tartalékai Angliának, a font sterling továbbra sem szilárd.

11. sz. táblázat

A főbb tőkésországok arany- és devizatartalékai
(millió dollár)

Ország	1960.	1967.	1968.
	december		november
Anglia	3 719	2 695	2 510
Franciaország	2 272	6 994	3 986
Japán	1 949	2 030	2 793
Kanada	1 989	2 709	2 876
NSZK	7 032	8 152	10 888
Olaszország	3 251	5 463	5 242
Svájc	2 324	3 555	3 182
Egyesült Államok	19 359	14 830	15 660

Forrás: Monthly Bulletin of Statistics U. N. 1969. január.

Bérek, árak, fogyasztás

1968-ban a fejlett tőkésországok többségében a nominális bérek 5—9 százalékkal, Japánban körülbelül 15 százalékkal, a Német Szövetségi Köztársaságban és Olaszországban 3—4 százalékkal nőttek.

A bérnövekedéseket általában 3—4 százalékkal mérsékeltek az áremelkedések, ezért a reálbérek Ausztriában, Belgiumban, az Egyesült Államokban, a Német Szövetségi Köztársaságban, Angliában és Olaszországban 2—3 százalékkal, Franciaországban 5 százalékkal, Japánban körülbelül 10 százalékkal nőttek. A reálbér-emelkedésekkel nagyjából azonos mértékben nőtt a kiskereskedelmi áruforgalom volumene. A reálbérek és a kiskereskedelmi áruforgalom alakulása között nagyobb különbség mutatkozott Franciaországban és Olaszországban: a kiskereskedelmi áruforgalom volu-

mene 1968-ban Olaszországban 6 százalékkal nőtt, Franciaországban pedig az egy évvel korábbi szinten maradt.

1967-ben a közületi fogyasztásnak kiegyenlítő szerepe volt: mérsékelt gazdasági növekedés mellett a legdinamikusabb, gyors gazdasági növekedés esetén a legkisebb növekedést mutatta. 1968-ban a magánfogyasztás növekedési ütemét jelentősebb mértékben a közületi fogyasztás csak Franciaországban haladta meg. A fejlett tőkésországok többségében a személyi fogyasztás volumene 1968-ban 3—5 százalékkal, Japánban mintegy 10 százalékkal nőtt. 1969-ben a személyi fogyasztás növekedési ütemének gyorsulására lehet számítani Franciaországban, a Német Szövetségi Köztársaságban és Olaszországban. Mérséklődik a személyi fogyasztás növekedése Angliában és az Egyesült Államokban.

12. sz. táblázat

A személyi és a közületi fogyasztás alakulása
(Százalékos növekedés az előző évhez képest)

Ország	Magánfogyasztás			Közületi fogyasztás		
	1967	1968	1969 (előrejelzés)	1967	1968	1969 (előrejelzés)
Anglia	2,0	3,0	0,3	5,0	2,5	0,8
Franciaország	4,1	3,0	5,3	6,0	5,0	2,5
Japán	9,2	9,5	10,0	5,4	8,0	3,0
Kanada	4,8	4,3	3,8	3,3	4,5	4,0
NSZK	0,6	3,5	5,0	3,3	1,0	4,0
Olaszország	6,1	4,3	5,5	2,7	4,0	4,5
Egyesült Államok..	3,0	5,0	2,5	1,2	5,8	1,5

Forrás: The Economist, 1969. január 3.; Economic Review. National Institute of Economic and Social Research, 1968. november.

A fejlett tőkésországok nagyobb részében a magánfogyasztás volumene 1968-ban nem nőtt jobban, mint 1967-ben: a gazdasági növekedés gyorsulásának hatása tehát — az

Egyesült Államok kivételével — nem elsősorban a magánfogyasztásban érvényesült.

Pócs Ervin

A fejlődő országok gazdasági helyzetének fő vonásai 1968-ban*

Az elmúlt évben a természeti tényezők, a világgazdasági és a politikai szférában végbemenő mozgások eredője végső soron nem volt kedvezőtlen a fejlődő országok gazdasági növekedése szempontjából. Noha a társadalmi-gazdasági elmaradottságból fakadó súlyos problémák a gazdasági folyamatokban változatlanul tükröződnek, az 1968. év a fejlődő világ számára — globálisan — kedvező eredményeket hozott.

A gazdasági fejlődés fő eredményei

A fejlődő országok összesített társadalmi terméke már 1967-ben is figyelemre méltó ütemben (5,2 százalékkal) bővült, 1968-ban a növekedés rátája a rekorderedménynek számító 5,7 százalékra emelkedett. A fejlődő országok az elmúlt két évben érték el (sőt haladták meg) első ízben az ENSZ úgynevezett fejlesztési évtizedének céljai között szereplő 5 százalékos évi gazdaságnövekedési rátát. A két egymást követő, gazdaságilag kedvező évben a fejlődő országok gyorsabban fejlődtek, mint a fejlett tőkésországok, így részesedésük a világ összesített társadalmi termékében évtizedes, sőt szekuláris visszaesés után, ha szerényen is, de emelkedett. Hasonlóan figyelemre méltó jelenség, hogy a magas népszaporulat ellenére az egy főre jutó társadalmi termék szintjét átlagosan több mint 3 százalékkal sikerült emelni.

A gazdasági fejlődés természetes jelentős regionális különbségeket mutat. Az előző évekhez hasonlóan 1968-ban is Afrika maradt a fejlődő világ Achilles-sarka. Az afrikai országok összevont társadalmi termékének növekedése — előzetes becslések szerint — nem haladta meg a 3 százalékot.

Ellenben a latin-amerikai országokban a növekedési ütem mintegy 5,5 százalékos, a délkelet-ázsiai országokban pedig csaknem 6 százalékos volt. A kőolajtermelő közel-keleti országok társadalmi terméke átlagban több mint 10 százalékkal nőtt.

A növekedés dinamikája még differenciáltabb képet mutat, ha az egyes fejlődő országokat vesszük szemügyre. Az 1. sz. táblázat a gazdaságilag legjelentősebb 14 fejlődő ország gazdasági növekedését szemlélteti a „fejlesztési évtizedben”. A táblázatban szereplő országok a fejlődő országok összesített társadalmi termékének csaknem háromnegyed részét adják (ezen belül az első 4 ország mintegy 50 százalékát, az első 7 ország pedig körülbelül 60 százalékát), így statisztikai értelemben meghatározzák a csoportátlag alakulását.

A gazdasági potenciál és népesség szempontjából legnagyobb fejlődő országok közül egyetlen egyben sem csökkent a társadalmi termék, mindössze Chile és Nigéria ért el szerény fejlődési eredményt, Argentínában és Indonéziában a hosszan tartó növekedési válságból való kilábalás kezdeti tüneteit látjuk, a többi ország növekedési teljesítménye viszont kedvező, sőt gyorsulást is mutat.

Említésre méltó, hogy a második világháború óta törétlenül és lendületesen fejlődő, a harmadik világ gazdasági csodagyerekének tekintett Mexikó mindmáig rendkívül erőteljes dinamizmusát is túlszárnyalta Irán, amely az évtized eleje óta kibontakozó széles körű reformokkal is összefüggésben a világ egyik leggyorsabban fejlődő országává vált.

A vietnami hadikonjunktúra közvetlen haszonélvezői közé tartozik (amerikai katonai megrendelések, beruházások stb. eredményeként) Thaiföld, Fülöp-szigetek, Malaysia, Tajvan, Dél-Korea, s ez gazdasági fejlődésükben is tükröződik. A kevésbé jelentős országok közül dinamikus-

* Részlet az MTA Afro-ázsiai Kutató Központ szerzői kollektívájának „A fejlődő országok gazdasági helyzetének alakulása 1968-ban” című tanulmányából.

1. sz. táblázat

A bruttó nemzeti termék évi növekedési üteme (százalékban) és értéke (mrd \$-ban)

Ország	A bruttó nemzeti termék értéke 1966-ban	Évi növekedési ütem		
		1960—1966 (átlag)	1967	1968
India	45,72	2,9	9,1	5,0
Brazília	27,71	4,3	5,0	6,0
Mexikó	21,77	6,0	6,4	7,5
Argentína	18,73	2,8	2,0	3,1
Pakisztán	11,50	5,3 ¹	5,2	8,3
Indonézia ²	10,00	2,1	-1,0	3,5
Fülöp-szigetek	9,31	4,8	5,6	4,0
Venezuela	7,94	4,5	5,6	6,5
Irán	6,20	6,4	10,0	11,5
Kolumbia	6,26	4,4 ¹	4,0	2,0
EAK	5,60	2,7	2,3	4,6
Chile	5,14	6,4	2,5	1,9
Nigéria	4,96	2,3	2,1	2,2
Thaiföld	4,40	7,0	4,9	6,0
Fejlődő világ összesen	kb. 230 mrd	4,0	5,2	5,7

¹ 1960—1965.² Részben hivatalos becslések.

Forrás: United Nations Statistical Yearbook 1967, előzetes adatok és saját számítások alapján.

nak bizonyult még Elefántcsontpart, Kenya, Marokkó, Peru, valamint a közép-amerikai integráció tagállamainak fejlődése.

Az elért eredmények jelentőségéről tisztább képet kapunk, ha figyelembe vesszük, hogy az 1950-es évek közepétől kezdődően, de különösen évtizedünk első felében több fejlődő ország hosszabb-rövidebb ideig tartó növekedési válságba jutott, ami a gazdasági körforgási folyamat zavaraiiban, a külső és belső egyensúlyhiány fokozódásában, s végül a fejlődési folyamat lelassulásában jutott kifejezésre. Így Argentínában az 1950-es évek közepén, Indonéziában az 1950-es évek végén, Braziliában 1963—1965-ben, Indiában 1965—66-ban mutatkoztak meg élesebben a kifulladás, illetve növekedésllassulás tünetei.

A növekedési válságok gazdasági természetű okai között nem kis szerepet játszott az eszközök helytelen ágazati elosztása, a beruházások túlfeszítése, a mezőgazdaság elhanyagolása, a protekcionizmus túlhajtása stb. A válságperiódusok kialakulásá-

nak, illetve a kiváltó okok felismerésének sorrendjében az évtized elejétől kezdve mind több országban átértékelik a fejlesztési stratégiákat, preferenciákat, s gazdaságilag racionálisabb tervezési-végrehajtási normákat alakítanak ki. Mindezzel összefüggésben fokozatosan egyre több energiát fordítanak a belső és külső egyensúlyhiány csökkentésére, a helyi adottságoknak megfelelőbb növekedési modell kialakítására, a mezőgazdaság és az exportszektor fejlesztésére.

Mindezek következtében módosul a növekedési folyamat arculata is. Így az 1950-es években és évtizedünk első felében a gazdasági fejlődés kizárólagos hajtóereje az iparosodás volt, amely közvetlenül vagy — a szolgáltató szektorra gyakorolt hatásán keresztül — közvetve döntő szerepet játszott a nemzeti jövedelem bővítésében. Ugyanakkor a növekedési energiáktól részben vagy nagymértékben megfosztott, kevés figyelemben részesülő mezőgazdaság — mely szinte valamennyi fejlődő országban vezető szerepet játszik a nemzeti jö-

vedelem megtermelésében és a népesség foglalkoztatásában — lemaradó ágazatnak, növekedési szűk keresztmetszetnek bizonyult. Az indiai éhínség sokkhatása, a növekedési válságok elhárítására hozott intézkedések a legutóbbi években ismét előtérbe tölték a mezőgazdaság fejlesztését. A mezőgazdasági termelés javulásának eredményeként az utób-

bi két évben az ipar és a mezőgazdaság növekedési rátái közelebb kerültek egymáshoz, a két vezető ág — ezáltal az egész gazdaság — növekedése harmonikusabbá vált. A 2. sz. táblázat adatai jól szemléltetik a mezőgazdaság megnövekedett szerepét a gazdaság dinamizmusának táplálásában.

Az elmúlt két év fejleményei ter-

2. sz. táblázat

A mezőgazdasági és az ipari termelés évi átlagos növekedése néhány fejlődő országban (százalékban)

Ország	1960—1965 (átlag)		1966		1967		1968	
	Mezőgazdaság	Ipar	Mezőgazdaság	Ipar	Mezőgazdaság	Ipar	Mezőgazdaság	Ipar
Fejlődő országok általában	1,9	6,5	-1,0	5,0	6,0	4,0	4,0	7,0
Köztük:								
India	0,2	6,5	-1,0	2,6	18,0	-0,7*	5,0	5,6
Brazília	2,3	2,8	-2,0	12,0	4,3	6,1	2,5	12,0
Mexikó	4,4	4,6	6,4	11,0	7,5	8,0	5,8	10,2
Argentína	1,2	4,0	16,1	-0,9	5,6	-0,4	-6,8	7,0
Pakisztán	0,8	9,7	-4,0	8,0	-0,8	10,3	16,3	10,0
Indonézia**	0,8	n. a.	3,8	-1,7	-1,9	5,4	2,9	5,1
Fülöp-szigetek	1,5	5,3	11,3	9,0	5,1	5,5	4,7	6,7

* The Economist Intelligence Unit. India. 1968 Supplement szerint (más források 1,8-2,0 százalékos növekedésről beszélnek).

** Részben hivatalos becslések.

Forrás: United Nations Statistical Yearbook 1967. EIU-adatok és saját számítások.

mészetenem nem jelentik az ipar fejlődési kulcsszerepének elhalványítását, csupán a gazdaság normálisabb állapotba való visszatéréséről, hatékonyabb körforgásáról tanúskodnak.

A növekedési modellek kezdődő módosulására utaló további fejlemény az export megváltozó szerepe a fejlődés felhajtó erői között. Míg a mezőgazdaság fejlesztésére tett erőfeszítések eredményei — társadalmi-természeti korlátokkal összefüggésben — általában nagy, esetleg többéves időeltolódással jelentkeznek, az exportfejlesztési prioritások viszonylag hamarabb érvényesíthetők. Érdekes jelenség, hogy míg 1950—1952—1962 között nem egészen évi 4 százalékkal, 1962—1968 között körülbelül évi 5,5 százalékkal nőtt a fejlődő or-

szágok összesített exportjának volumene (ezen belül az egyes országok pozíciói erősen differenciálódtak). Az 1950-es évektől eltérően tehát, amikor az export úgyszintén lemaradó ágazat, szűk keresztmetszet volt, az a nemzeti jövedelemnél szerényebb ütemben nőtt, az utóbbi években azt meghaladó ütemben fejlődött.

A gazdasági körforgás hatásfokának javulását mutatja a növekvő megtakarítási, illetve beruházási ráta, s ez különösen a további fejlődés szempontjából fontos. 1968-ban a legtöbb fejlődő országban a beruházási tevékenység megeléknült, a fontosabb országok adatai alapján a beruházások volumene mintegy 10 százalékkal haladta meg az előző évet. A fejlődő országok átlagában a „fejlesz-

tési évtized" első felében a bruttó nemzeti termék 15 százalékát fordították beruházásokra, 1968-ban a beruházási ráta mintegy 16 százalékra emelkedett. Az országnagyság és a relatív beruházási potenciál összefüggését mutatja, hogy a már említett 14 fontosabb fejlődő ország átlagában a beruházási ráta 1968-ban 17,3 százalékot tett ki. Figyelemre méltó, hogy néhány fejlődő ország — részben évek óta, részben 1968-ban — 20 százalék körüli beruházási rátát ér el (például Mexikó, Venezuela, Irán, 1968-ban Brazília és Kolumbia, illetve Argentína). A nagyobb délkelet-ázsiai országok társadalmi termékük átlagosan 15 százalékának megfelelő összeget ruháznak be.

A beruházások megélénkülése összefügg azzal is, hogy több fejlődő ország 1968—69-ben indít be új terveket, kezdi meg nagy létesítmények építését. A gazdasági racionalitás elemeinek térhódítására utal, hogy az új előirányzatokban már nem szerepelnek az inkább a látványosság, mintsem a célszerűség szempontjait szolgáló úgynevezett presztízsprojektmok. A délkelet-ázsiai országokban, Iránban nagy szerepet játszanak a mezőgazdasági fejlesztés és élelmszerellátás céljait szolgáló beruházások (az öntözés, a műtrágya- és a mezőgazdasági gépipari fejlesztés stb.). A latin-amerikai országokban — Argentínában, Brazíliában, Mexikóban és Venezuelában — a nehézipari ágak, különösen a vegyi- és a gépipar beruházási tevékenysége jelentős. Az afrikai országok beruházásai közül az asszuáni gát munkálatainak folytatása, a szuezi olajvezeték építése, a zambiai Kariba gát, valamint a ghana-i Volta projektum emelkedik ki.

Mint hogy a külső hitelek és segítők összege az utóbbi két évben nem nőtt számottevően, a beruházások növekményét nagyrészt belső erőből finanszírozták. Kevésbé egyértelmű a beruházások állami és magánszektorra való bontásakor nyerhető kép. Az állami beruházások jelentősége csupán Iránban, Pakisztánban, Tanzániában, Zambiában, Algériában, Chilében nőtt, Mexikóban az állami

és magánberuházások azonos dinamizmussal növekedtek. Viszont sok latin-amerikai ország, Indonézia, Kongo stb. tágabb teret enged a magántőke vállalkozásainak.

Az utóbbi két év gazdasági eredményeinek értékelésében nem szabad figyelmen kívül hagyni a növekedés és a belső egyensúly viszonyát. A fejlődő országok többségét a múltban az erős infláció melletti fejlődés jellemezte. Az infláció azonban — társadalmi-gazdasági kihatásainál fogva — már évek óta a fejlődés gátjává vált, megfékezése az egészségesebb növekedési folyamatnak nemcsak fontos előfeltétele, hanem egyszerűs mind ismérve is. Az 1968-ban bekövetkezett *növekedésgyorsulás* azért is figyelemre méltó, mert a *belső egyensúlyhiány csökkentésével, az infláció gyengülésével párhuzamosan ment végbe*. Az infláció ütemét szemléltető létfenntartási költségindex tanúsága szerint 1967-ben — súlyozott átlag alapján — a fejlődő országok indexmutatói 27, 1968-ban viszont csupán 5,5 százalékkal voltak magasabbak a megelőző évinél. Néhány fontosabb fejlődő ország létfenntartási költségindexeit a 3. sz. táblázat tartalmazza.

Az inflációs gazdaságpolitikát korábban legkiterjedtebben és legtartósabban alkalmazó Indonéziában is sikerült az infláció ütemét csillapítani, a múlt év második felében a létfenntartási index emelkedése csupán 2 százalékot tett ki. Hasonlóképpen sikeresnek tűnik az argentin stabilizációs politika, amit az áremelkedések mértékének csökkenése és az első eredményes belső pénzpiaci kötvénykibocsátás is bizonyít. Csökken a brazil infláció üteme is. Igen érdekes jelenség, hogy a fegyveres konfliktus nem szabadított fel árfelhajtó erőket sem Egyiptomban, sem Nigériában (a létfenntartási index emelkedésének mérve 3,5, illetve 2 százalék). A mezőgazdasági termelés javulása — különösen a délkelet-ázsiai országokban — elsősorban járult hozzá az áremelkedések mérsékléséhez.

A gazdasági folyamatok vázlatos

A létfenntartási költségek néhány fejlődő országban

Ország	1960	1965	1966	1967	1968
India	67,1	90,5	100,0	109,5	112,6
Brazília	6,1	68,2	100,0	121,3	141,0
Mexikó	88,2	96,4	100,0	102,9	106,0
Argentína	26,6	75,8	100,0	130,0	141,0
Pakisztán	82,2	93,2	100,0	110,4	109,6
Fülöp-szigetek.....	74,6	84,0	100,0	105,0	105,0
Indonézia.....	0,14	8,7	100,0	269,6	375,0

Forrás: United Nations Statistical Yearbook 1967., továbbá előzetes adatok és saját számítások.

áttekintése is választ kínál az 1968-ban bekövetkezett fejlődésgyorsulás okaival kapcsolatos kérdésekre. A növekedésgyorsulás okát nem kereshetjük a fejlődés külső feltételeinek alakulásában (noha ezek hatása sem volt kedvezőtlen, de a korábbi évektől nem tért el érdemben). Úgy tűnik, hogy a fejlesztési koncepciók átértékelésének, a növekedési erőforrások átcsoportosításának több éve tartó, fokozatosan kibontakozó folyamata — az időbeli eltolódások figyelembevételével — most kezdi hozni első gyümölcsseit.

A külkereskedelmi fejlődés fő irányzatai

A világgazdaság és a világkereskedelem megélénkülése jótékonyan befolyásolja a fejlődő országok külső piaci helyzetének alakulását. A nyersanyagok nemzetközi piaci általában kedveztek a szállítóknak. Ebben azonban a kereslet-kínálat határain kívül álló tényezők is nagy szerepet játszottak. Így a font leértékelése után mind világosabban kivehető, hogy a nyersanyagpiacok rendkívül érzékenyen reagálnak a nemzetközi pénzügyi válságokra, világgazdasági fejleményekre. A valuták körüli bizonytalanság fokozódása következtében az értékálló, dologi javakkal való spekuláció erőteljes volt, a fedezeti vásárlások megugrása erős nyersanyagár-felhajtóként hatott. Így az év végi árszint a gumi, a kakaó esetében 20, a cukor, a gyapjú esetében

8—10, a kávé, a marhabőr, a színes fémek esetében 2—3 százalékkal magasabb az egy évvel korábbi szintnél. Változatlan volt a kőolaj s némileg alacsonyabb a gyapot árszintje. Javuló irányzatot (körülbelül 1 százalékos javulást) mutattak a külkereskedelmi cserearányok.

Az előnyös ármozgás és a kereslet mennyiségi növekedésének eredményeként a fejlődő országok összes exportja 1968-ban mintegy 6 százalékkal nőtt (s csaknem 42,5 mrd dollárra rúgott). Az egymás utáni két jó mezőgazdasági termés lehetővé tette a korábbi években felduzzadt élelmiszerimport csökkentését. E kedvező fejlemény, valamint a legtöbb országban fenntartott restriktív importpolitika, továbbá a kisebb hitelellátottság együttes hatásának eredményeként a fejlődő országok összesített importja mindössze 4 százalékkal, mintegy 44 milliárd \$-ra nőtt. Így, noha a fejlődő országok külkereskedelmi fejlődése továbbra is lassúbb volt a világtárgalánál és a világkereskedelemben való részarányuk 20 százalék alá csökkent, az export és az import kedvező irányú fejlődése a hagyományos külkereskedelmi deficitet 2 mrd dollár alá szorította. (Megjegyezzük, hogy az 5 évvel ezelőtt betervezett UNCTAD-jelentés az évtized végére mintegy 20 milliárd dolláros deficitet számolt.)

Az export 1968. évi bővülése elsősorban a kőolajtermelő országokban, a vietnami hadikonjunktúrát élvező néhány délkelet-ázsiai országban

(Honkong, Fülöp-szigetek, Szingapur, Indonézia), valamint Mexikóban, Kolumbiában volt az átlagnál nagyobb mérvű a fontosabb kereskedő országok közül. 1968-ban ezek az országok,

valamint Thaiföld, Brazília, Zambia bizonyultak a legdinamikusabb piacoknak. A fontosabb országok külkereskedelmének dinamikáját a 4. sz. táblázat szemlélteti.

4. sz. táblázat

A fejlődő országok külkereskedelmi forgalma
(1960 = 100)

Ország	Export			Import		
	1966	1967	1968	1966	1967	1968 ¹
Fejlődő országok összesen .	141	146	155	135	140	146
<i>Ázsiai fejlődő országok</i>						
<i>összesen</i>	141	148	151	140	150	155
India	118	122	123	117	116	115
Pakisztán	152	154	162	137	170	158
Burma	85	54	61	60	54	70
Thaiföld	166	167	169	195	219	238
Szingapur	97	100	106	103	108	118
Fülöp-szigetek	153	145	153	144	176	190
Ceylon	99	97	97	103	88	90
Hongkong	191	220	232	172	176	177
<i>Közép- és közép-keleti országok</i>						
<i>összesen</i>	166	185	187	154	159	168
Irak	142	127	130	126	108	118
Szíría	157	168	145	120	110	117
<i>Latin-amerikai országok</i>						
<i>összesen</i>	135	136	140	126	131	135
Brazília	138	130	134	102	113	120
Argentína	148	136	130	90	87	87
Mexikó	159	149	160	135	147	155
Venezuela	111	112	113	118	125	128
Peru	177	179	182	219	223	200
Kolumbia	109	110	114	124	95	100
<i>Afrikai fejlődő országok</i>						
<i>összesen</i>	155	158	162	125	125	126
EAK	106	100	103	160	113	120
Marokkó	124	121	125	120	129	130
Tunisz	116	124	128	131	138	137
Líbia	868	1063	1181	239	276	290
Elefántcsontpart	205	215	225	214	220	224
Szenegál	229	120	122	86	88	88
Nigéria	166	142	139	118	104	105
Ghana	82	95	101	96	85	84
Kenya	155	149	152	160	152	152
Kongó	91	88	91	110	87	88
Zambia	190	183	190	100	124	127
Tanzánia	151	143	148	167	169	170
Angola	184	198	208	163	214	217

Forrás: U. N. Yearbook of International Trade 1966.; U. N. Monthly Bulletin of Statistics, 1968. október-november.

A táblázatból kitűnik, hogy az 1968-ban külkereskedelmi expanziót elérő országok szükségszerűen nem

tartoznak mind a külkereskedelmileg dinamikusnak tekinthető, a nemzetközi munkamegosztásba gyorsuló

ütemben bekapcsolódó országok közé. Az áruexport dinamikájában (az olyan jelentékeny szolgáltatási exportőrök kivételével, mint Hongkong, Szingapur, Libanon, Mexikó) jól tükröződik az egyes országok nemzetgazdasági teljesítőképességének fejlődése is. 1960—1968 között különösen gyorsan (évi 6 százalékos fölött) fejlődött a kőolajtermelő országok (Venezuela kivételével), valamint Tajvan, Hongkong, Thaiföld, Pakisztán, Peru, Mexikó, Elefántcsontpart és Zambia exportja. Mérsékelt, de a gazdasági növekedés táplálásához még elégséges (4—6 százalékos) ütemben fejlődött a Fülöp-szigetek, Brazília, Argentína, Nigéria és Kenya kivitele. Az export lemaradó szektornak bizonyult (évi 1—3 százalékkal) Indiában, Venezuelában, Kolumbiában, Marokkóban és Tunéziában. Stagnált, illetve visszaesett Burma, Ceylon, Indonézia, Ghana, Kongó exportja.

Az export dinamikája külső egyensúly esetén lényegében — rövid ciklikus mozgásoktól eltekintve — az import fejlődési ütemét is meghatározza, a tartósan beficetes, eladósodott országokban azonban a szükségszerű restriktív politika, másrésztől viszont a hitel- és segélyfelvétel vagy a szolgáltatásexport az exporttól eltérő importtrendekhez vezet. A táblázatban szereplő legtöbb országban az export- és importtrendek lényegében egybeesnek, az erősen eladósodott Argentínában, Braziliában, Indiában viszont az import fejlődési üteme kisebb az exporténál; fordított helyzetet találhatunk Thaiföld, Fülöp-szigetek és Peru esetében.

A külkereskedelmi fejlődés dinamikájában megfigyelhető differenciáltság következtében (a gazdasági fejlődés ütemét illetően a szóródások jóval csekélyebbek) az egyes fejlődő országok piaci jelentősége bizonyos módosulásokon megy át. Így a második világháború utáni időszakban fontos szállító és felvevő piacnak számító Argentína, Brazília, India, EAK, Indonézia, Chile, Kongó, Ceylon, Burma aránya a fejlődő világ külkereskedelmi potenciálján belül nagymértékben csökkent. Ugyanakkor a kőolaj-

termelő országokon kívül is kialakultak olyan — korábban világgazdaságilag jelentéktelen, vagy kevésbé jelentékeny — piacok, mint Mexikó, Pakisztán, Peru, a Fülöp-szigetek, melyek külkereskedelmi forgalma oldalanként meghaladja vagy megközelelti az 1 milliárd dollárt.

A fejlődő országok külkereskedelmi forgalmának árustruktúrájában nagyobb eltolódások nem történtek. Az importstruktúra alakulásának leginkább figyelemre méltó vonása a tetemes volumenre képvisező — az import több mint $\frac{1}{6}$ -át kitevő — élelmiszerek arányának csökkenése. A jó termés következtében a nagy élelmiszer-importőr délkelet-ázsiai országok nagyobb önellátási fokot értek el, s az élelmiszerimport csökkenése számottevő volt. Például India a korábbi években importált gabonamennyiségnek csupán mintegy felét vásárolta meg, jórészt központi készletképzési, raktározási célokra. Jelentékenyen csökkent Pakisztán, Irán és Indonézia élelmiszerimportja is. Az említett irányzattal párhuzamosan megugrott viszont a mezőgazdaság fejlesztését elősegítő import részaránya. Rekordszintre szökött fel a műtrágyaimport, amely több országban az egyik legfontosabb árukategóriává vált, valamint más vegyszerek bevitelére is. A segélyprogramok csökkenésével és a helyi erőforrásokra való fokozottabb támaszkodással összefüggésben a gép- és berendezésimport alakulása általában kevésbé dinamikus volt. A gépimport zöme a termelés fenntartásának szempontjait szolgálta, a nagy gépimportőr fejlődő országok kereslete főleg alkatrészekre, gépegységekre irányult, például Argentína és India gépimportjának mintegy felét alkatrészek tették ki.

A gazdasági fejlődés hatását az export struktúrájára legegységesebben az iparcikkexport fejlődése mutatja. Bizonyos koncepció-átértékelési folyamatoktól korántsem függetlenül az utóbbi években az iparcikkek képezték a fejlődő országok kivitelének legdinamikusabb kategóriáját: 1963 óta a fejlődő országok iparcikkexportja évente mintegy 15 százalékos

átlagban nőtt, s az 1963. évi, nem egészen 4 milliárd dolláros szintről 1967-re csaknem 6,5 milliárd dollárra emelkedett. 1968-ra vonatkozóan a fejlődés ütemét szemlélteti a kolumbiai késztermékelexportnak 50, a brazil iparcikkexportnak mintegy 40, a pakisztáninak mintegy 20 százalékos növekedése. Erőteljesen nőtt az iparcikkexport néhány délkelet-ázsiai, valamint a LAFTA-ban és a Közép-amerikai Közös Piacban részt vevő országokban. Az iparcikkexport túlnyomó része ma még csak néhány iparosodottabb fejlődő országból származik. A kevésbé iparosodott, kisebb gazdasági-szervezési potenciállal rendelkező országok főleg külkereskedelmük monokulturális jellegének enyhítésére, áruszerkezetének diverzifikálására törekcsenek.

A külkereskedelem viszonylati összetételében érdemi változások nem következtek be. A fejlett tőkésországok változatlanul a fejlődő országok külkereskedelmi kapcsolatainak 72—73 százalékát bonyolították le. Ezen belül azonban növekedett az Egyesült Államok, az NSZK, Japán és Olaszország, csökkent viszont Anglia súlya.

A fejlődő országok közötti külkereskedelmi-gazdasági együttműködés — s ez távlati fejlődésük meggyorsítása szempontjából nagy fontosságú — az év során tovább erősödött. Noha a LAFTA (Latin-amerikai Szabadkereskedelmi Övezet) intézményes továbbfejlesztésében nem sikerült tovább lépni, az eddigi kereteken belül jelentékeny együttműködés épült ki. Ennek érdekes vonása az ún. szubregionális együttműködés erősödése, amely egyrészt az ún. Andok csoport, másrészt a La Plata csoport esetében figyelhető meg. Dinamikusként bizonyult a közép-amerikai integráció fejlődése is. Szorosabbra fonódtak a kapcsolatok Indonézia és szomszédai között, és előrelépés figyelhető meg a kelet-afrikai országok, valamint az egykori CENTO-paktum tagjai közötti gazdasági együttműködésben is.

A fejlődő országok és a szocialista országok közötti kapcsolatok csupán az arab országokban mutattak erősödő tendenciát. Az 1965 óta lassuló

fejlődés részben arra vezethető vissza, hogy a növekedési válságok külgazdasági vonatkozásai a szocialista országokkal fenntartott kapcsolatokat érintették a legérzékenyebben. A további fejlődésre biztató jel, hogy 1968-ban a szocialista országokkal való gazdasági kapcsolatokról kialakult álláspontját több olyan fejlődő ország értékelte át, amely a gazdasági érdektalálkozás ellenére korábban nem helyezett nagyobb súlyt e kapcsolatok bővítésére (például Peru, Fülöp-szigetek, Irán, Mexikó, Kolumbia).

Az 1969. évi fejlődés kilátásai

A fejlődő országok 1969. évi kilátásai általában kedvezőnek mondhatók. Az előző évi mezőgazdasági eredmények, a belső és külső egyensúlyhiány csökkenése jó kiindulási alapot teremtetett a folyó évi fejlődésnek. A délkelet-ázsiai országokban a széles körű agrárfejlesztés és a modern agrotechnika fokozatos elterjedése következtében további javulás várható a mezőgazdaságban. Jobb termésre számítanak Latin-Amerikában is. A fontosabb országok közül Indiában folytatódik az ipari megélnkülés, a társadalmi terméknek a múlt évvel lényegében azonos mérvű növekedésével számolnak. Ugyancsak magas, 6 százalék körüli növekedési ütemet várnak az ez évben is dinamikus fejlődő Braziliában, Mexikóban, Venezuelában. Kimagaslóan jó év várható az argentin fejlődés szempontjából. Ha az előző évinél valamivel szerényebb is, de gyors növekedés valószínű Irán és Pakisztán esetében, erősebb megélnkülés várható Indonéziában. A délkelet-ázsiai országok fejlődésére ható rendkívüli konjunkturális tényezők — a jelek szerint — még ez évben is éreztetik hatásukat. Úgy tűnik, hogy a fejlődő országoknak ez évben is sikerül elérni az ENSZ 5-százalékos fejlesztési előirányzatát.

A külső gazdasági kapcsolatok szektorában hátráltató tényező a hitel- és segélyellátottság stagnálása.

A fejlődő országokba áramló hitelek, segélyek, működőtőke-kihelyezések együttes összege 1966-ban mintegy 10,5, 1967-ben 11,3 mrd \$-t tett ki, 1968-ban — előzetes becslések szerint — nem haladja meg az 1966. évi szintet, azaz csaknem 1 mrd dollárral elmarad az 1967. évi eredménytől. A külső finanszírozás visszaesése következtében a fejlődő országok importkapacitása (export + külső finanszírozás) alig 2,5 százalékkal haladta meg az előző évi szintet (Szilágyi Mihály számításai), s ez — mint láttuk — az import lassú fejlődésében is tükröződött.

A finanszírozási gondokat fokozzák a korábbi években felvett hitelekből származó, évről évre növekvő adósságszolgálati terhek. E tényezők különösen az erősen eladósodott, állandóult strukturális kereskedelmi deficittel rendelkező országok fejlődésében, jelentenek szűk keresztmetszetet.

A külkereskedelmi fejlődés kilátásait más oldalról viszont kedvezően befolyásolja a fejlett tőkésországok

konjunkturális helyzetének javulása. Noha az Egyesült Államokban a gazdasági növekedés ütemének csökkenése valószínű, a fejlődő országokkal intenzív kereskedelmi kapcsolatokat fenntartó Franciaországban erős gyorsulás várható, hasonlóan magas szintű lesz a gazdasági tevékenység Japánban, az NSZK-ban és Olaszországban. Kisebb impulzusok várhatók az egymás közti, valamint a szocialista országokkal való gazdasági kapcsolatok megélénkülésétől.

A világgazdasági növekedés serkentő hatása, valamint az 1968. évihez hasonló spekulációs mozgások eredményeként a nyersanyagok árszínvonala éves átlagban valószínűleg tovább emelkedik vagy legalábbis stabil lesz. Ezek alapján valószínűnek látszik, hogy a fejlődő országok külső piacainak tágulása lehetővé teszi a növekedés folyamatossága szempontjából szükséges importkapacitás biztosítását.

Inotai András—Iványi Károly

A fogyasztás fejlődésének fő irányjai a világgazdaságban¹

II. rész

A fogyasztás statisztikai adatai magukban foglalják a személyi és a közületi fogyasztást. A személyi fogyasztás aránya a közületek fogyasztásához képest 1950—65 között csökkent. 1950-ben a személyi fogyasztás az összes fogyasztásban a világgazdaság átlagában 86 százalékot, 1965-ben pedig már csak mintegy 80 százalékot tett ki. A közületek fogyasztása leggyorsabban a fejlődő országokban növekedett, őket követik a fejlett tőkésországok. A szocialista országokban a személyek és a közületek fogyasztása — némely évek kivételével — hasonló ütemben emelkedett, s ezért az arányok a kettő között, különösen az ötvenes évek végétől kezdve alig változtak.

A világtermelés döntő részét, csaknem kétharmadát, 1950—65 között a lakosság fogyasztásaként használták fel. A lakossági fogyasztás bővülése ezekben az években, különösen az iparilag fejlett országokban, a gazdasági növekedés egyik ösztönzője volt és nagymértékben hozzájárult a beruházások növekedéséhez is.

A lakossági fogyasztás növekedése és szerkezete 1951—65 között

Számításaim szerint 1950—65 között a világ lakosságának (személyi) fogyasztása csaknem megduplázódott, egy lakosra számítva azonban csak 50 százalékkal emelkedett. A személyi fogyasztás a fejlett tőkésországokban mintegy 80 százalékkal

¹ A cikk első részét lásd a Közgazdasági Szemle 1969. évi 3. számában.

nőtt, egy lakosra számítva pedig mintegy 52 százalékkal emelkedett. A fejlődő országok lakosságának személyi fogyasztása 1951—65 között 88 százalékkal, egy lakosra számítva pedig körülbelül 38—39 százalékkal nőtt. *A legnagyobb növekedés az európai szocialista országokban volt: 226 százalékos, egy lakosra számítva pedig 164 százalékos.*

Óriási különbségek vannak azonban még mindig a világgazdaságban az egy lakosra számított fogyasztás szintjét illetően, nemcsak a fő országcsoportok szerint, hanem az országcsoportokon belül is. Az 1. számú táblázat néhány tőkésországnak Angliához viszonyított fogyasztási szintjét és néhány szocialista országnak a Szovjetunióhoz viszonyított fogyasztási szintjét tartalmazza.

1. sz. táblázat

Az egy lakosra számított fogyasztási szintek különbségei országcsoportokon belül

<i>A tőkésországokban (1965)</i>	<i>A KGST-országokban (1963)</i>
Anglia 100,0	Szovjetunió .. 100,0
Belgium 99,0	Bulgária 99,0
Franciaország . . . 99,1	Lengyelország. 106,0
NSZK 97,7	NDK 150,0
Hollandia 83,3	Csehszlovákia 138,0
Norvégia 89,2	Magyarország 110,0
Olaszország 66,1	Románia 88,0
Egyesült Államok 144,3	
Japán 58,6	

Forrás: Szposzhtavlenyje urovnej ekonomicseszkogo razvityija szocialiszticeszkij sztran, Moszkva, 1966. — Analyse L. Prévision, Juin, 1968. — S. E. D. E. I. S. Paris.

A szocialista, a fejlett tőkés-, valamint a gazdaságilag elmaradott országok belső problémáival és a különböző társadalmi rendszerek általános fejlődéstörvényeivel foglalkozó kutatások feltárták azokat a gazdasági és társadalmi okokat, amelyek meghatározzák a jövedelemeloszlás viszonyait az egyes országokban és társadalmi rendszerekben. E munka keretében főképp a termelőerők fejlődése és a fogyasztás alakulása közötti összefüggéseket vizsgáljuk.

A világ lakosságának fogyasztását *túlnyomó részben a hazai termelésből elégíti ki.* Az importált cikkek aránya az összes fogyasztásban azonban növekszik. Ez főleg a fejlett tőkésországokban végbemenő folyamatokat tükrözi, a fejlődő országokban ugyanis az importált cikkek aránya a személyi fogyasztásban általában csökken.

Az *Egyesült Államokban* 1950—55 átlagában a lakosság által elfogyasztott javak 1,5 százaléka származott behozatalból. 1960—65-re az importált javak részesedése a fogyasztás 3 százaléka emelkedett. (Ezen belül az eladott személyautók 6 százaléka származott behozatalból.)

Gyorsan növekedett az importált fogyasztási cikkek aránya 1950—65 között az *Európai Közös Piac* országaiban is. 1965-ben az importált fogyasztási cikkek aránya a lakosság fogyasztásában 7, 1960-ban 5,8, 1955-ben pedig még 4 százalékot tett ki. 1965-ben az importált fogyasztási cikkek 56 százaléka a *Közös Piacról* származott, 1960-ban ez az arány még 41 százalék volt. A fogyasztási cikkek cseréje a társult államok között tehát nagyon jelentősen kibővült. E kategórián belül nagyobb a növekedés 1950—65 között az ipari fogyasztási cikkekénél, mint az élelmiszereknél, a növekedési ütemkülönbségek azonban a mezőgazdasági közös piac megteremtésében történt előrehaladás óta csökkentek. Így 1965-ben az élelmiszerek forgalma a *Közös Piac* tagállamai között gyorsabban nőtt, mint az ipari fogyasztási cikkeké. Ez alól a tartós fogyasztási cikkek kivétel képeznek: importjuk a tagországokból 1960—65 között az összes ilyen termékek importjának 26 százalékaról 56 százalékára nőtt. A fogyasztási cikkek cseréje hozzájárult az árak kiegyenlítésének tendenciájához a *Közös Piac* tagállamaiban.²

Az import aránya a lakosság fogyasztásában a *szocialista országokban* 1950—65 között meglehetősen

² Deuxième rapport général sur l'activité de la Communauté Commission de la C. E. E. Juin, 1967.

eltérő tendenciájú volt a fejlődés egyes szakaszaiban. Összességében azonban igen keveset nőtt. Az importált fogyasztási cikkek jelentős mértékben mezőgazdasági termékekből álltak és a beviteli igényeket a termelés szintje határozta meg.

Az ipari fogyasztási cikkek között, egy-két kivételtől (olyan termékektől, amelyeket az adott ország nem gyárt) eltekintve, az import aránya nem magas. Az ipari fogyasztási cikkek KGST-n belüli összefüggő piaca az 1950—65 közötti időszakban nem alakult ki. A KGST tagállamai az ipari fogyasztási cikkek termelését, különösen a tartós fogyasztási cikkekét, főként saját szükségletükből kiindulva határozták meg. A KGST-terület mint fogyasztási komplexum terveikben nem játszott és nem is játszhatott fontosabb szerepet. Ennek következtében olyan esetek is előfordultak a hatvanas évek első felében, hogy például Csehszlovákiában a belső kereslet hiánya miatt erősen korlátozni kellett a mosógépek termelését, míg a szomszédos NDK-ban nagy mosógéphiány volt.³

Az ipari fogyasztási cikkek KGST-n belüli forgalmának kis volumene ma már egyre kevésbé felel meg a tagállamok gazdasági szükségleteinek, sem a termelés, sem pedig a fogyasztás szemszögéből.

A fejlett tőkésországokéval ellentétes jellegű tendenciák figyelhetők meg a *fejlődő országokban*, az iparosítás importhelyettesítő jellege nyomán, amely a személyi fogyasztásban is az importot hazai termeléssel igyekszik helyettesíteni. E tendenciák az élelmiszerek kategóriájában megfigyelhető ellentétes irányú változások nélkül még erősebbek lennének.

A világ lakosságának egy része eljutott tehát már a bonyolult, nemzetközileg összefonódó és összefüggő fogyasztói piacig. A hazai piactól is többé-kevésbé független naturálgazdálkodás azonban még mindig a Föld lakosságának csaknem egyharmadát tartja a nyomor bűvös körében.

³ Rudé Právo, 1967. december 23.

A szükségletek és a szükségletek kielégítésének lehetősége, mértéke és módja társadalmilag, történelmileg meghatározott. Különböző országokban és adott társadalmak meghatározott rétegeire vonatkozóan az elmúlt évtizedben sok kísérlet történt a fogyasztás tudományos normáinak megállapítására. Ezek a normák gyakran csak az élelmiszereket foglalták magukban, nemegyszer azonban a fogyasztás egyéb tételeit is. A normák megállapításának céljai is különbözőek voltak: a létminimum megállapítása, a szociális segélyek mértékének meghatározása, a fogyasztási cikkek termelő iparágak fejlesztési lehetőségeinek előrevetítése stb. Az országonkénti eltérések is rendkívül jelentősek voltak.

Ezek a kutatások is alátámasztani látszottak azt a gyakran hangoztatott álláspontot, hogy olyan országok fogyasztási adatai összehasonlíthatóak, amelyek a fejlettségi szint vagy a struktúra tekintetében eltérők, nincs közgazdasági jelentősége. Közismert, hogy az emberek életmódja mennyire különböző a fejlett és a gazdaságilag elmaradott országokban. Fogyasztásuk nemcsak a felhasznált javak és szolgáltatások mennyisége szempontjából eltérő, hanem minőségileg is más. Ami luxusnak számít egy fejlődő országban (például autó vagy háztartási gépek), a közszükségleti cikkek közé tartozhat egy fejlettnben.

Nagy különbségek vannak azonban az országcsoportokon belül is. Az éghajlati viszonyok, a kialakult szokások, az árak, a szociális juttatások különbözősége mind jelentős szerepet játszik.

Van azonban néhány általános tényező, amely azonos irányú változásokhoz vezet a fejlett és a gazdaságilag elmaradott országokban, jóllehet súlyuk, jelentőségük nagyon is különböző.

E tényezők között az első és legfontosabb az *urbanizáció folyamata* a fejlődő és a fejlett országokban, amely gyors ütemben alakítja át az emberek életfeltételeit, életmódját. A városi életmód elmélyíti a munka-

megosztást, fokozza a specializációt az adott országban belül. Sok olyan szükséglet, amelyet azelőtt a „piacon kívül”, a családi keretek között elégitettek ki, önálló foglalkozási ágak tevékenysége eredményeként kerül kielégítésre. Az élelmiszerek feldolgozásának jó része, a ruhamosás, sőt még az építő- és javítómunka egy része is a falusi háztartás szerves része volt. A városi társadalomban mindez már önálló foglalkozás. Ezeknek a szükségleteknek a kielégítése nem növeli szükségképpen a személyi fogyasztás volumenét a felhalmozáshoz viszonyítva, csupán a „piacon kívüli” fogyasztást teszi „piaci fogyasztássá”. Átalakítja azonban rendszerint a fogyasztás szerkezetét, csökkenti a hagyományos javak arányát és új szükségleteket teremt, például új kulturális igényeket, de más olyan cikkek iránt is teremt keresletet, amelyek a városi környezetben már megvoltak, a falusi fogyasztók azonban nem ismerték.

A sűrűn lakott városokban némely hagyományos szükséglet kielégítése ugyanakkor költségesebbé, más cikkeké viszont olcsóbbá válik. Ennek oka egyrészt, hogy a lakásépítés, a csatornázás, a vízellátás, a közlekedés és egyéb alapvető szolgáltatások biztosítása drágább, másrészt sok árucikk — különösen élelmiszerek — városokba való szállítása és értékesítése költséges. A városokban termelt iparcikkek viszont olcsóbbak. A városi élet „extraköltségei” első sorban az élelmiszerek arányát befolyásolják a fogyasztási szerkezetben. Az ellenkező előjelű változások viszont előmozdítják a városokban termelt (és olcsóbb) cikkek fogyasztásának növekedését.

Az urbanizációra, a városok és metropolisok lakosságának gyors növekedésére jellemző, hogy míg a világ lakossága az elmúlt 15 év alatt 1,9—2 százalékkal nőtt évente, a városi lakosság száma évi 3,2—3,5 százalékkal, az egymillió fölül lélekszámú városok lakossága pedig 8 százalékkal gyarapodott. Ez a technikai fejlődésen és az embereknek a jobb életre, a magasabb életszínvonalra

való törekvésén alapuló folyamat változatlan intenzitással folytatódik.

A másik fontos tényező, az *általános technikai haladás* több irányban befolyásolja a fogyasztást: egyrészt új fogyasztási cikkek hoz létre, másrészt átalakítja a régieket, módosítja azok felhasználási körét. Egyszersmind hozzájárul az árustruktúra módosításához is. Még az olyan hagyományos cikkeknel is, mint az élelmiszerek, a modern konzervipar, a fogyasztási technika fejlődése nemcsak a fogyasztás általános volumenét befolyásolta, hanem szerkezetét is. Szerepet játszott ebben a „táplálkozástudomány” kifejlődése is. Ez utóbbi a fejlett tőkésországokban nagyban járult hozzá bizonyos élelmiszerek háttérbe szorulásához, mások jelentőségének növekedéséhez.

Még szembetűnőbbek a szerkezeti változások olyan új cikkek megjelenésekor, amelyek új szükségleteket elégítenek ki, vagy új módon fedezik a régieket. Ilyenek például a műanyagokból készült textíliák, a háztartási elektromos berendezések, a rádió és a televízió, a személygépkocsi, a légiszállítás stb.

A harmadik tényező részben az első kettővel, az urbanizációval és a technikai haladással függ össze: *a lakosság foglalkoztatási szerkezetének átalakulása és a jövedelemelosztásban végbemenő változások*. Ezek hatása a fogyasztás volumenére és összetételére közismert, ezért nem is kívánunk itt nagyobb teret szentelni nekik.

Jól ismert az is, hogy a fogyasztás volumenének és összetételének eltérései az egyes országokon belül nagy különbségeket fednek fel. Ezek alapján a jövedelemelosztás egyenlőtlensége a tőkés világ gazdaságban nemcsak az országok között, hanem az egyes országokban is.

Kolumbiában a lakosság 5 százaléka kapja a jövedelmek 41 százalékát, a fejlettebb Mexikóban a lakosság 16,5 százaléka a jövedelemnek csaknem 60 százalékában részesül, Braziliában a lakosság 17 százaléka a jövedelmek 63 százalékát realizálta az utóbbi években. A jövedelem-

osztás egyenlőtlenségeit az 1950-es évek végén és az 1960-as évek elején a tőkés világgazdaság három fontos területén (Latin-Amerikában, Nyu-

gat-Európában és az Egyesült Államokban) a 2. sz. táblázat adatai szemléltetik.

A táblázat adataiból, valamint a

2. sz. táblázat

A személyi jövedelmek elosztásában mutatkozó különbségek Latin-Amerikában, az Egyesült Államokban és Nyugat-Európában

Jövedelmek kategóriák	A lakosság százaléka	Latin-Amerika		Nyugat-Európa		Egyesült Államok	
		Százalékos rész a jövedelemből	Eltérés az átlagjövedelemtől (átlag = 100)	Százalékos rész a jövedelemből	Eltérés az átlagjövedelemtől (átlag = 100)	Százalékos rész a jövedelemből	Eltérés az átlagjövedelemtől (átlag = 100)
Magas	5	33	660	22	436	20	400
Közepes	45	51	113	56	124	57	127
Alacsony	50	16	32	22	44	23	46

Forrás: U. N. E/CN. 12/659 Rev. 1. 1964.

nemzetijövedelem-statisztikákból kiszámítható, hogy a legmagasabb jövedelmek kategória átlaga Latin-Amerikában csaknem kétszer akkora volt, mint a nyugat-európai átlag. Az úgynevezett alacsony kategória átlagjövedelme Nyugat-Európában csak körülbelül 50 százalékkal volt magasabb a latin-amerikai átlagnál.

Ebből az is következik, hogy az alacsonyabb fejlettségi szintű országokban is vannak olyan rétegek, amelyek fogyasztásának összetétele bizonyos tekintetben hasonló a fejlett tőkésországok magas jövedelmekkel rendelkező társadalmi rétegeinek fogyasztási szerkezetéhez. Emellett természetesen a fejlett tőkésországok dolgozó osztályainak jelentős rétegei fogyasztási struktúrájukat tekintve sok vonatkozásban „átfedik” a fejlődő országok lakói megfelelő rétegeinek fogyasztási összetételét.

A jövedelemelosztás nagy egyenlőtlenségei különösen súlyos gazdasági problémát jelentenek a fejlődő országokban. E kirívó és sok fejlődő országban növekvő egyenlőtlenségek korlátozzák a fogyasztási cikkek és különösen az ipari eredetű áruk belső piacának növekedését. Ily módon a gazdasági fejlődésre is visszahatnak. Emellett ugyanis még az olyan, főleg a belső piacra orientálódó ipar-

ágak is, mint a textilipar vagy az élelmiszeripar, fokozódó mértékben kényszerülnek exportlehetőségeket keresni az amúgy is telített világpiacra. Ez ha egyáltalán lehetséges, csak nagyon alacsony szinten realizálható, ami nemegyszer állami támogatást kíván. Ez megint csak visszahat a jövedelmek nagyságára és az adórendszer visszasságai miatt is fokozza a jövedelemelosztás egyenlőtlenségeit.

A fogyasztási szerkezet változásainak említett általános jellegű mozgatórugói egyes országokban és időszakokban eltérő intenzitással hatnak. Ezek a hatások nehezen kvantifikálhatók, hiszen rendkívül összetettek és súlyuk is gyorsan változó. A magánfogyasztás összetételének változásaiból, az egyes országokban érvényesülő hosszabb távú tendenciákból, mind pedig a gazdasági fejlettség különböző szintjén álló országok adatainak összehasonlításából azonban következtetni lehet hatásukra.

A szocialista országok lakossági fogyasztásának szerkezete nem hasonlítható közvetlenül össze a tőkésországokéval. Először is a jövedelmek egyenlőbb elosztása következtében a fiktív „átlagfogyasztó”, akinek a kiadásai a fogyasztás szerkezetére vonatkozó statisztikákban tükröződ-

nek, közelebb áll az élő egyénekhez, illetve családi kiadásokhoz, mint a tőkésországokban. Másodsor, az ingyenes juttatások és a szolgáltatások alacsony árai következtében a lakosság kiadásainak nagyobb hányadát fordítja olyan tételekre, amelyek azonos vagy hasonló fejlettségi szintű tőkésországokban kisebb hányadot képviselnek. Az egyes kategóriák sem mindig azonosak, nemcsak a tőkés statisztikában használt csoportosításokkal, hanem egymás közötti viszonylatban sem egyeznek.

Az 1950—65 közötti időszakban két fő tendencia rajzolódott ki a fogyasztási szerkezet változásában: az egyik az *élelmiszerek fogyasztásának viszonylag gyors és állandó emelkedése* a jövedelmek növekedésével együtt, s ezen belül bizonyos *eltolódások a drágább, jobb minőségű termékek felé*: a másik a *tartós fogyasztási cikkek arányának növekedése* a fogyasztói költségvetésben. Szinte valamennyi európai szocialista országban a jövedelmek 1 százalékos növekedése az élelmiszerfogyasztás 0,6—0,8 százalékos emelkedését váltja ki. Tartós használati cikkekből pedig a jövedelemnövekedés minden egyes százaléka 5—7 százalékos növekedés jut.

Természetesen a fogyasztás szerkezetében esetenként nagy különbségek vannak az egyes jövedelemkategóriák, s különösen a városi és a falusi lakosság fogyasztása között a szocialista országokban is. Figyelemre méltó jelenség azonban, hogy a rugalmassági együttható a tartós fogyasztási cikkek esetében a legtöbb jövedelemkategóriánál hasonló a hatvanas évek első felére vonatkozóan.

A következő, távolról sem teljesen tekinthető 3. sz. táblázat adatai a személyi fogyasztás 8 fő tételét hasonlítják össze néhány országban. Az egyes kategóriák általában igen átfogóak, de még így sem teljesen azonosak. Néhány fejlődő országban például a ruházatkódásra fordított kiadások között szerepel a személyi higiéniával összefüggő tétel is. A táb-

látatban az egyes kategóriák százalékban vannak kifejezve.

A 3. számú táblázatnál figyelembe kell venni azt is, hogy az átlagszámok — különösen a tőkésországokban — nagy különbségeket fednek el az adott országok lakossága különböző rétegeinek fogyasztási szerkezetében. E különbségek legalább olyan nagyok, mint az országok közöttiek.

Ennek és a különböző országok árszintje és statisztikai rendszere által okozott torzítások ellenére az adatok jól illusztrálják a gazdaságfejlettségi szint és a fogyasztási szerkezet közötti főbb összefüggéseket.

A táblázatban említett kategóriák közül külön is foglalkozni kívánunk az élelmiszerek és az ipari eredetű tartós fogyasztási cikkek tételével. A legrégebb és a legmodernebb elemei ezek a lakosság fogyasztásának, s mindkettőnek különleges jelentősége van.

— E tételekben a jövedelmek nagysága és az adott cikk fogyasztásának alakulása közötti korrelációs együttható a legnagyobb.

— Az élelmiszerek esetében a korreláció fordított, a tartós fogyasztási cikkekkel kapcsolatban pedig egyenes arányú.

— A két cikkcsoport fogyasztási arányának mozgása fontos életmódbeli változásokat is tükröz, amint ezt a fejlődés különböző szintjein levő országokra vonatkozó vizsgálatok bizonyítják.

— Mindkét kategória fontos a nemzetgazdasági összefüggések miatt is: az érintett cikkek termelésének volumene és ágazati összefüggései erős hatással vannak a gazdasági élet fontos területeire.

— Mindkét cikkcsoport termékei nagy súllyal szerepelnek a világkereskedelemben is.

Az élelmiszer-fogyasztás

Az emberi fogyasztás „legősibb” tétele. Ma is ez a legnagyobb volumenű egyedi tétel, a létfenntartás szempontjából a legfontosabb, csak

A személyi fogyasztás szerkezete néhány országban
(százalék)

Ország és időszak	Élelem	Ital és dohány	Ruha és cipő	Lakbérek	Fűtés és világítás	Tartós fogyasztási javak	Egyéb javak	Egyebek
<i>Egyesült Államok</i>								
1951—52	25,5	6,2	10,8	11,4	3,3	11,0	3,6	28,2
1963—65	21,0	5,0	9,0	14,0	3,6	12,3	3,5	31,6
<i>Franciaország</i>								
1951—52	37,6	10,2	14,5	3,4	3,8	7,2	4,1	19,2
1963—65	32,0	9,0	11,0	6,0	3,4	9,0	4,3	25,3
<i>Csehszlovákia^{a)}</i>								
1963	42,0	—	10,0	—	—	12,0	—	36,0
<i>Magyarország</i>								
1955 ^{b)}	46,9	—	17,2	7,3	—	5,5	—	23,1
1964 ^{c)}	36,8	12,7	13,1	4,6	3,0	4,6	—	25,2
<i>Ghana^{d)}</i>								
1964	59,0	4,4	9,5	8,6	—	1,6	—	16,9
<i>Ecuador^{e)}</i>								
1953	49,5	7,2	15,9	10,0	2,0	2,0	—	13,7
1964	44,0	9,0	13,3	10,0	2,1	2,0	—	19,6
<i>Ceylon^{f)}</i>								
1953	54,0	6,2	9,0	2,0	2,0	0,9	—	25,9
1964	50,0	8,9	10,0	4,0	2,0	2,0	—	23,1
<i>Kínai Népköztársaság^{g)}</i>								
1964	70,0	—	—	—	—	—	—	30,0

Forrás: OECD, EEC és nemzetközi statisztikai évkönyvek, valamint U. S. Business International számításai alapján. — Ching-chi Yen-chin, Peking, 1965. jan. 20.

Megjegyzések:

a) Csak munkáscsaládok. A lakbér, a fűtés, a világítás és egyéb javak az „egyebek” között szerepelnek. A tartós javak kategóriája az összes háztartási felszereléseket is magában foglalja.

b) Az 1955-ös háztartási statisztikák alapján, a havi névleges nettó átlagkeresetnek megfelelő kategória fogyasztása.

c) Az egész lakosság fogyasztása. Az egyéb javak az „egyebek” kategóriájában szerepelnek. A tartós javak kategóriája nem azonos az 1955. évivel. Az 1955-ös kategória: lakberendezési és háztartási cikkek.

d) A városi lakosságra vonatkozó becslések. A fűtés, a világítás és a lakberek együtt szerepelnek. Az egyéb javak az „egyebek” kategóriájában vannak.

e) A városi lakosság fogyasztása. A ruházódásra fordított kiadások a személyi higiénia költségeit is feltüntetik. Az egyéb javak az „egyebek” között szerepelnek.

f) Az egyéb javak az „egyebek” között szerepelnek.

g) A városi lakosság fogyasztása 1964-ben.

a levonása után megmaradó jövedelemrészt tudja az adott ország lakossága más szükségleteinek kielégítésére fordítani. A mai világgazdaság egyik legegyszerűbb problémája is az élelmiszer-ellátás. A világon mintegy másfélmilliárd ember éhez, elégtelenül táplálkozik. A világ élelmiszergondja nem egyszerűen a lakosság növekedése és az élelmiszerek termelésének növekedése közötti versenyből fakad, hanem sokkal inkább az *élelmiszer-termelés és -ke-*

reslet versenye. A keresletnövekedésnek két oka van: 1. a lakosság növekedése, 2. a jövedelmek növekedése.

Jó néhány országban a jövedelemnövekedés nagyobb keresletet teremt, mint a lakosság növekedése. Japánban például 1955—1965 között a lakosság évi átlagban valamivel több mint 1 százalékkal nőtt, az élelmiszer-kereslet pedig évi 7 százalékkal növekedett. Hasonló a helyzet Nyugat-Európában is.

Ami a 3. sz. táblázatban szereplő és egy rövidebb időszak átlagára vonatkozó számokat illeti, az élelmiszer-fogyasztás aránya a személyi fogyasztásban kevésbé reprezentálja a tőkés világgazdaságban uralkodó viszonyokat. (Némely országban az élelmiszerek aránya az összes fogyasztásban eléri a kétharmad részt. Nemcsak Kinában, hanem Indiában és Pakisztánban is 60—70 százalék között volt 1961—1962-ben.)

A fogyasztás szerkezetében és tápértékében meglévő különbségeket a fenti adatok nem mutatják, holott ezek az általános kép kialakítása szempontjából fontosak. Más (FAO) forrásokból viszont kitűnik, hogy míg a fejlődő országok túlnyomó részében a fogyasztás sem mennyi-

ségi, sem minőségi szempontból nem éri el (átlagban sem) a szükséges normákat, a fejlett országokban általában ezek felett van.

A kevésbé fejlett országokban a gabonafélék és a keményítőtartalmú élelmiszerek adják a kalóriefogyasztás kétharmad részét, míg a fejlett országokban az étrend sokkal változatosabb és a tápanyagok között nagy súllyal szerepelnek az állati eredetűek, a hús- és tejtermékek, valamint a gyümölcs- és zöldségfélék, s a jövedelmek növekedésével ezek aránya emelkedik. A 4. sz. táblázat néhány fontos élelmiszerből hasonlítja össze az egy főre jutó fogyasztást a világgazdaság főbb területein.

4. sz. táblázat

Néhány fő élelmiszerfajta egy lakosra számított fogyasztása
a világgazdaság körzeteiben
(évi átlagban, kg-ban)

Terület	Gabonafélék (cereáliák)		Cukor		Hús	
	1948/51	1963/64	1948/51	1963/64	1948/51	1963/64
1. Európai szocialista országok	139	134	13	33	33	53
2. Egyesült Államok	77	65	42	42	82	100
3. Nyugat-Európa	148	128	25	34	35	70
4. Latin-Amerika	100	101	32	33	30	28
5. Ázsia	118	130	10	16	2	2
6. Afrika	132	133	10	14	7	10

Forrás: Nemzeti statisztikai évkönyvek alapján végzett számítások.

Megjegyzések:

1. Csehszlovákia, Magyarország, Lengyelország, NDK, Bulgária, Szovjetunió. Az adatok 1934—38-ra és 1964—65-re vonatkoznak. Az NDK esetében 1934—38-ra egész Németországot vettük alapul.

2. 1950/51.

3. Ausztria, Belgium, Dánia, Franciaország, NSZK, Hollandia, Olaszország, Norvégia, Portugália, Svájc, Svédország, Spanyolország.

4. Argentína, Brazília, Chile, Columbia, Ecuador, Mexikó, Peru, El Salvador, Venezuela.

5. India, Pakisztán, Burma, Ceylon.

6. Ghana, Guinea, Kenya, Libéria, Líbia, Egyesült Arab Köztársaság.

Az adatokból is kitűnik, hogy milyen hatalmasak a táplálkozásbeli különbségek a magas és az alacsony jövedelmű területek között. Nemcsak arról van tehát szó, hogy egyik országcsoporthoz tartozásuk 2000, a másiké 3000 kalóriát fogyaszt.

Még az egy főre számított termelési adatok sem adnak teljes képet az egyenlőtlenségekről. Észak-Amerika magas proteintartalmú diétájához például évi 1 tonna gabona kell személyenként. Ebből azonban csak 65 kg-ot fogyasztanak el közvetlenül

gabona formájában, a többi közvetve: hús, tej, tojás alakjában.

A fejlődő országokban évi átlagban 180 kg az egy főre jutó gabona mennyisége. Ebből 20 kg vetőmagra kell, marad 160 kg. Ennek túlnyomó részét közvetlenül fogyasztják el. Nagyon kevés marad húsrá, tejre és tojásra. Az ENSZ számításai szerint az egy lakosra jutó minden 2 dollár évi jövedelemnövekedés évi fél kilónyi gabonaigény-növekedést is jelent a fejlődő országokban, ez azonban túlnyomórészt ugyancsak közvetlenül kerül fogyasztásra.

A rossz táplálkozásnak súlyos gazdasági következményei is vannak. A közgazdasági kutatás ugyan mind-egy keveset tett annak mennyiségi meghatározására, hogy a táplálkozás javításával kapcsolatos beruházások mennyire mozdítják elő a gazdasági fejlődést, az elégtelen tápláltság következtében fellépő anyagi veszteségek kiszámítására azonban tettek bizonyos kísérleteket. Az éhség okozta szenvedést természetesen nem lehet mennyiségileg meghatározni. A folyamat társadalmi kihatásai ezért szükségszerűen csak a kép egy részét nyújtják. E veszteségek így is nagyok.

1. *A hiányos táplálkozás jelentős szerepet játszik az átlagos életkor alacsony voltában* a fejlődő országokban. Csökkenti tehát a produktív éveket. A közelmúltban végzett számítások kimutatták, hogy egy jobban táplálkozó délkelet-brazíliai munkás körülbelül ötször annyit termel életéveiben, mint a rosszul táplálkozó északkelet-brazíliai. Ez utóbbi körzetben a rossz táplálkozás miatt alacsonyabb az átlagos életkor, az egy termelő évre számított előzetes iskoláztatási és egyéb költségek pedig magasabbak a társadalom számára.

2. *Az elégtelen táplálkozás miatt alacsonyabb a munka termelékenysége, a test gyengébb.* Az eredmény: apátia, letargia, a kezdeményezés és a munkakedv hiánya. A FAO számításai szerint azokban az országokban, ahol az egy lakosra számított kalória-fogyasztás a legalacsonyabb a

világon, a termelékenység is a legalacsonyabb. A termelékenység és a táplálkozás szintje közötti viszony egyik gyakorlati illusztrációja volt a Pán-Amerikai autótút építése. A helyi munkaerő termelékenysége több mint kétszeresére emelkedett, miután a munkahelyeken bevezették a napi háromszori rendszeres étkezést.

3. *A rossz táplálkozás csökkenti a dolgozók ellenállóképességét a betegségekkel szemben,* jelentős munkaidő-kiesésekhez vezet. Ezentúl azonban a kifejezetten az elégtelen táplálkozás miatt fellépő betegségek is — ezek a fejlődő világ nagy területein népbetegségeknek számítanak — nagy terheket rónak az adott országokra. Indiában például egyedül az A vitamin hiánya miatt 1 millió ember veszítette el látását. Igaz, hogy ezek a betegek ritkán kerülnek gyógykezelésre. Megfelelő táplálkozással azonban e betegségek jó része megelőzhető volna. A megelőzés társadalmi költségei nemegyszer kisebbek lennének, mint a veszteségek, a szociális juttatások vagy a gyógykezelés költségei olyan országokban, ahol egyébként is kevés az orvos.

A fejlett tőkésországokban ugyanakkor a túltápláltság okozó növekvő gondot s jár káros egészségi és ezen keresztül gazdasági következményekkel. A társadalom erre is megoldást keres. Ennek is következménye, hogy az élelmiszer-fogyasztás struktúrája az iparilag legfejlettebb országokban növekvő mértékben a tudományos normák irányában változik. Ezek régebben csupán a kalóriaszükségletet határozták meg. Ma már azonban egyre inkább magukban foglalják a tápanyagok teljes skáláját.

Ezzel egyidejűleg az élelmiszer-fogyasztásban nő az iparilag feldolgozott, itt-ott mesterségesen meghatározott tápértékű élelmiszerek aránya, közöttük a szintetikus élelmiszereké is, amelyek előállítására már teljes egészében független a mezőgazdaságtól és előre vetíti a fogyasztási szerkezet további nagy átalakulásának lehetőségét.

Az ipari eredetű tartós fogyasztási cikkek

A lakosság fogyasztásának ez a tétele nemcsak a termelőerők fejlettségének fontos mutatója, hanem jelentős életmódbeli változások kiváltója is.

Fogyasztásuk meghatározott, általában évi 1000—1200 dolláros egy főre számított nemzetijövedelem-szint fölött kezd rendkívül gyors ütemben nőni, s — ha az Egyesült Államok példájából általános következtetést lehet levonni — évi és fejenkénti 2000 dolláros jövedelemig gyorsabban emelkedik a jövedelmek növekedésénél, aztán ismét valamivel lassabban nő, és főleg belső szerkezete változik.

Az évi 500 dollár fejenkénti nemzetijövedelem-szint alatt e kategória egészen más összetételű, mint az 1500—2000-en felüli jövedelmeknél. Az előbbi esetben a bútort és a hagyományos berendezési tárgyak teszik ki a fogyasztás zömét. Az utóbbi jö-

vedelemszintű országokban mindinkább a gépkocsikra és a különböző elektromos felszerelésekre fordított kiadások arányának növekedése a jellemző. Ez a tendencia először az Egyesült Államokban jelentkezett, a későbbiekben hasonlóan alakult a tartós fogyasztási cikkek iránti kereslet struktúrája a többi fejlett tőkésországban is.

A fejlődő országokban, bár a legfelsőbb rétegekben az autó és az elektromos háztartási gépek használata nőtt valamelyest, a tartós fogyasztási javak kategóriája szinte kizárólag bútorra és egyéb hagyományos lakberendezési tárgyakra korlátozódik.

A tartós használati javak értékesítésének megoszlása a tőkés világ-gazdaság keretei között a fentiek miatt különösen nagy egyenlőtlen-ségeket tükröz. Az eladott személyautók, háztartási hűtőszekrények, rádió- és tv-vevőkészülékek számának és értékének kombinálásával állítottuk össze az 5. sz. táblázatot.

5. sz. táblázat

A főbb tartós használati javak értékesítésének megoszlása a tőkés világgazdaságban (százalékban)

Megnevezés	1948/50	1963/65
Egész tőkés világgazdaság	100,0	100,0
Fejlett tőkésországok	95,9	94,5
Ebből:		
Egyesült Államok	77,6	55,0
Nyugat-Európa	12,0	30,0
Egyéb	6,3	9,5
Fejlődő országok	4,1	5,5
Ebből:		
Afrika	1,4	1,6
Latin-Amerika	2,0	2,6
Ázsia és egyéb	0,7	1,3

Forrás: Nemzeti statisztikai évkönyvek és az amerikai magántársaságok nem publikált becslései a gépjármű- és hűtőszekrényiparból.

Megjegyzés: A táblázat adatainak kiszámításakor a következő módszert alkalmaztuk: a kapott abszolút számot megszoroztuk az Egyesült Államokra és Nyugat-Európára általában jellemző típusok 1949. illetve 1964. évi kiskereskedelmi árainak (új gyártmányokra vonatkoztatva) az adott területen elosztott abszolút mennyiségekkel súlyozott számtani átlagával, s az így nyert értékeket adtuk össze és számítottuk át százalékokra.

A tartós használati cikkek terjedésének a fejlett tőkésországokban két fő lépcsője alakult ki. Az egyik

többé-kevésbé azonos minőségű termékek megjelenése bizonyos jövedelmekategoriákban. Ez általában az

adott cikk bevezetésének első időszakra jellemző. Minél nagyobb az a társadalmi réteg, amely az új tartós fogyasztási javakat meg tudja vásárolni azok fejlődésének kezdeti időszakában, annál gyorsabban indulhat meg tömegtermelésük.

A második lépcső a termelés bővülése és az igények általánossá válása nyomán azonos szükségleteket kielégítő, de különböző minőségű cikkek megjelenése a piacon, ami lehetővé teszi az alacsonyabb jövedelmű rétegeknek is, hogy az adott terméket megvásárolhassák. Ez a lépcső magában foglalja a fogyasztási struktúrák ún. demonstrációs hatásának tudatos felhasználását is a piac bővítésére. A tartós fogyasztási cikkek piacán például az Egyesült Államokban nemcsak gépkocsiból alakult ki nagy minőségi választék, hanem azonos úrtartalmú és teljesítményű hűtőszekrényekből, mosógépekből, tv-vevőkészülékekből stb. A minőségi különbségek, amelyek az árakat meghatározzák, természetesen hatalmasak. Egy átlagos élettartamú elektromos háztartási gép, amelyet a 60-as évek első felében gyártottak, 6—7 évig használható. Ez azonban a minőségtől függően 3—10 évet jelent az egyes típusoknál. A minőség ilyen értelmű tudatos variálása nemcsak olcsó tömegáruk kibocsátását teszi lehetővé, hanem biztosítja a további piacot is a termelővállalatok számára, különösen azoknak a rétegeknek a rovására, amelyek jövedelmük alacsony szintje miatt nem tudják a jó minőségű, tartós árúkat megvásárolni. A magas jövedelmi kategóriákra a használati idő megrövidítése céljából inkább a gyártmányfejlesztéssel hatnak.

A tartós használati cikkek terjedése szoros kapcsolatban áll a fogyasztói hitelek állományának jelentős növekedésével is a fejlett tőkésországokban. Ez a rendszer lehetővé teszi a fizetőképes kereslet „előrehozását”, valamint a jövedelemszint és a fogyasztási szerkezet viszonyának módosítását.

A tartós fogyasztási cikkek között volumenét tekintve legnagyobb jelen-

tőségű a *gépkocsifogyasztás*. 1963—1964-ben az amerikai családok 78 százaléka és a nyugat-európai családok 32 százaléka rendelkezett egy vagy több személyautóval. Az Egyesült Államokban 2,8 személyre, Nyugat-Európa fejlett tőkésországaiban 7,3 személyre jutott egy nyilvántartott gépkocsi.

Az autók száma a nyugat-európai országok közül Franciaországban viszonylag a legnagyobb, ahol minden 6,7 személyre jut egy autó. 1950—64 között az egy vagy több személyautóval rendelkező családok száma az Egyesült Államokban és Franciaországban (az összes családok százalékában) a következőképp alakult:

Ország	1950	1955	1960	1964
Egyesült Államok ..	62,5	73,3	75,5	78,0
Franciaország	13,6	21,3	30,1	41,0

A tartós használati javak, mindezekelőtt a gépkocsi hatása az életmód átalakulására különösen szembevetendő az Egyesült Államokban. Közismert a gépkocsi nagy szerepe a települések átalakításában, az úgynevezett elővárosi rendszer létrejöttében. A mobilitás növekedése lehetővé tette a lakosság jelentős rétegeinek kiáramlását a városokból elővárosokba, bérházakból tömeggyártású családi házakba. Átalakult a fogyasztási hálózat is. Az Egyesült Államokban a „gépesített és motorizált” háziasszony hetenként egyszer megrakja autóját a lakásától esetleg 20—30 km távolságban levő vásárlási központ önkiszolgáló élelmiszerüzletében. Otthon hűtőszekrényében tárolja az élelmiszereket, és némelyekből, a romlandókból is, gyakran többheti készletet tart befagyaszta. 1940, de különösen 1950 óta a hűtőszekrény a lakások nagy részének tartozéka lett. 1965-ben a lakások háromnegyedében volt mosógép.

Ez azonban természetesen csak az egyik oldal. Az Egyesült Államok „automobilizmusa”, a technikai fejlődés hatása a fogyasztásra és az

életmódra ugyanis azt is tükrözi, hogy a technika „áldásai” adott körülmények között milyen súlyos következményekkel járhatnak az egész társadalomra nézve.

Az autós életmód, minthogy nagyobb mobilitást biztosít a lakoságnak, lehetővé teszi, hogy a külvárosok, az elővárosok a városközponttól egyre messzebbre terjeszkedjenek, s elnyeljék a környező zöldövezeteket. Ez a változás súlyos kérdések elé állítja az egyént és a társadalmat. Az egyén számára az autó ily módon nemcsak lehetséges luxus, hanem létszükséglet ahhoz, hogy munkahelyére jusson, családja számára pedig elengedhetetlen a vásárlások, gyakran az iskolába járás lebonyolításához is. A családfő gépkocsija mellett tehát megjelenik a családban a „suburbiában” élőknel a második autó szükségessége is. Ennek megvásárlása és fenntartása természetesen fokozódó anyagi teher. A családok növekvő függősége az autótól központi iparágá teszi az autóiipart.

A társadalom számára az autók terjedése elsősorban súlyos közlekedési problémát jelent: az úthálózat fejlesztése, a közlekedés szabályozása, ellenőrzése önmagában is horribilis beruházásokat követel. Ehhez járulnak az autós életmód pusztító hatásai: a nagyvárosok levegőjének szinte tűrhetetlen mértéket öltő szennyeződése, ebben a kipufogógáz nagy szerepet játszik, az állandó és magas zajszint, a parkolás lehetetlensége és magas költségei, a közlekedési balesetek nagy száma. Össze függ az autós életmóddal a városok átalakulása. A város, amely valamikor az Egyesült Államokban is az élet, a kultúra és a civilizáció központja volt, ma már a múlté. Gyárak, üzleti és adminisztratív épületek és nyomortanyák jellemzik egyre inkább a nagyvárosokat. A középrétegek, a gazdagok és a munkásosztály bizonyos rétegei is kimentek a városból. Ők népesítették be az elővárosokat. A városokban főként azok a rétegek maradtak, akiknek jövedelmeik nem engedhetik meg

az elvándorlást: a szegények, a munkanélküliek és a munkásosztály alsóbb rétegei. Némely nagyváros e tekintetben kivétel és némely helyeken van bizonyos visszaáramlás is annak nyomán, hogy a bejárás egyre fárasztóbb, keservesebb, különösen a csúcspörgalmi időszakokban. A városok körül pedig a központba vezető utakon a nap 24 órájából 6—8 óra a csúcspörgalmi idő. Alapjában azonban a városok súlyos válságba kerültek.

Ily módon a társadalom nagy árat fizet az életmód átalakulásáért.

Nyugat-Európában a tartós használati javak és főleg a gépkocsi elterjedését még nem követte az életmód oly mértékű átalakulása, mint az Egyesült Államokban. A kereskedelem szervezetében sem történtek még olyan mélyreható változások és az úgynevezett hűtőlánc sem fejlődött ki. Igaz, hogy a hűtőszekrények száma a legtöbb nyugat-európai tőkésországban gyorsan nő. Franciaországban például az ötvenes évek első felében a lakások mintegy 7 százalékanak volt csak hűtőszekrénye, 1965-ben már több mint 50 százalékanak. Ezek azonban általában kis hűtőberendezések, nem rendelkeznek számottevő mélyhűtő-kapacitással. Az amerikai típusú „vásárlási központok” még ismeretlenek. Az önkiszolgáló boltok gyors terjedése (a fejlett nyugat-európai országokban az önkiszolgáló boltok száma az 1950. évi 431-ről 1966-ra csaknem 105 000-re nőtt) nincs kapcsolatban az „autós életmóddal”. Ezek az üzletek sokkal kisebbek, mint az amerikai szupermarketek. Igaz, hogy a nagy szupermarketek száma is nő. 1966-ban azonban még csak 3200 ilyen létesítményt tartottak nyilván.

Kétséges egyébként, hogy az európai méretű és szokások mellett kifejlődik-e egyáltalán az amerikaihoz hasonló kiskereskedelmi hálózat.

A tartós fogyasztási cikkek piacának növekvő volumene (termelésük arányának növekedése az összes termelésben) különösen a fejlett tőkésországokban előtérbe tolja az úgynevezett telítődés problémáját.

Telítődik-e, s ha igen, mikor, az adott országban a tartós fogyasztási cikkek piaca? Mi az az ellátottsági szint, amelyen felül a fogyasztás nem bővíthető? Nyilvánvaló, hogy a válasz országonként különböző. A telítettség foka bizonyos mértékben a jövedelmek változásának függvénye. Emellett a szükségletek kielégítésének folyamatában új pótlólagos igények is keletkeznek. A piac új horizontban is bővíthető. Ahelyett például, hogy mondjuk tv-készülékekből a háztartásonkénti egy készüléket tekintjük a teljes telítettségnek, az értékesítő hálózat kitzúzheti célul a lakószobánkénti tv-készülék használatát is, és megkezdi a feltételek komplex megteremtését a cél elérésére (propaganda, finanszírozás, ár-szint stb.).

A tartós fogyasztási cikkek csoportjában a telítettség ezért szinte cikkenként eltérő, s külön elemzést kíván. Általában azonban igaz, hogy egy bizonyos szint elérése után a fogyasztás volumene nem nő tovább. A piac fő tényezője a pótlás, a csere lesz. Ez bizonyos fokig ciklusossá teheti a keresletet, ha a piacot nem bővítik állandóan, nemcsak az új fogyasztók (új háztartások) belépésével, hanem — mint említettük — a meglévő fogyasztóknál levő azonos célú berendezések szaporításával. Ennek lehetősége is korlátozott és függ a cikk jellegétől is.

Az egyenlőtlen telítődés folyamata a végső fogyasztás szerkezeti változásainak egyik nagy fontosságú tényezője e cikkcsoportban. *Minél magasabb a kielégítettség foka egy adott szükségletből, annál lassabban nő az adott árucsoport fogyasztása, s fordítva, minél kisebb a kielégítettség mértéke, annál gyorsabban lehet növelni az értékesítést, a fogyasztást az adott termékcsoportból, feltéve természetesen a fizetőképes kereslet meglétét.*

Ezeknek az összefüggéseknek óriási jelentősége van azokban az országokban, amelyek tervezni igyekeznek a termelés és fogyasztás kapcsolatát, s ezt jövedelempolitikájukkal is összehangolják. Mindenekelőtt a

szocialista országokban. Az európai szocialista országokban a tartós fogyasztási cikkek iránti kereslet ugyancsak gyorsan nő. E cikkek állománya azonban a lakosság használatában az értékesítés és a termelés emelkedése ellenére a hatvanas évek első felében még mindig viszonylag kicsi volt. Növekedésük azonban igen gyors. 1960—65 között például a Szovjetunióban megháromszorozódott, Romániában megkétszereződött a lakosságnak eladott mosógépek száma. A háztartási elektromos és gázhűtőkészülékekből 1965-ben Romániában tizenötöször, Bulgáriában tízszer, Magyarországon hatszor, Lengyelországban négyszer és Csehszlovákiában kétszer annyit értékesítettek, mint 1960-ban. Ha ez az ütem folytatódik, az ellátottság szintje — a személygépkocsi kivételével — a legtöbb országban a hetvenes évek közepére eléri vagy megközelíti az iparilag fejlett nyugat-európai tőkésországokét. Nem valószínű egyébként, hogy a szocialista országok a tartós javak elosztását és a hozzájuk kapcsolódó életmódbeli változásokat illetően követni fogják vagy követni kívánják a fejlett tőkésországokat. Sokkal inkább a kommunális szolgáltatások javítása és bizonyos munkafolyamatoknak a háztartásokból a szolgáltató vállalatokba való átvitele látszik célszerűnek és a közösség szempontjából hatékonyak. Ez nemcsak a mosásra (mosógép), hanem bizonyos fokig az étkezésre (hűtőszekrény) és a közlekedésre (személyautó) is vonatkozik.

A fejlődés iránya a jövedelmek növekedésének természetszerű hatásán túl függ azonban attól is, hogy milyen mértékben lesznek képesek a szocialista országok a háztartásokat tehermentesítő szolgáltatásokat javítani. Nem teljesen független a várható fejlődés e téren a fejlett tőkésországok fogyasztási szerkezetének „demonstrációs” hatásától sem. Ez bizonyos fokig ugyancsak kihat az igények alakulására.

Természetesen a személyi fogyasztás egyéb tételei is nagy jelentőségűek a termelt javak felhasználása

szempontjából. A magas jövedelmű országokban (és rétegekben) nagy és növekvő arányt képviselnek a *szolgáltatások* is. Tanulmányunkban azonban nem kívánunk a fogyasztás egyéb tételeire kitérni, jóllehet a technikai fejlődés és a szerkezeti változások hatása e kategóriákat is átalakítja. Különösen jelentős a ruházkodásra fordított kiadásoknál a műanyagok (műszálak, műbőr stb.) és a készruha térhódítása.

Az elmondottakból kitűnik, s ez a személyi fogyasztás szinte valamennyi tételére — az élelmiszerektől a szolgáltatásokig — érvényes, hogy a technikai fejlődés a fejlett ipari országokban gyors ütemben alakítja át a fogyasztási struktúráját, az emberek életmódját. Az Egyesült Államokban például évente mintegy 6000 új fo-

gyasztási cikk jelenik meg a piacon. Igaz, hogy ebből alig 10 százalék „marad életben”, így is azonban az elmúlt évtizedben, 1955—65 között, 60 százalékkal nőtt az új cikkek listája. A gazdasági fejlettség alacsonyabb szintjén álló tőkésországokban a változások lassúbbak, a szocialista országokban pedig a szükségletek és a fogyasztási cikkek termelése növekedésének összefüggései a gazdasági fejlődés általános és szükséges arányainak rendszerében alakulnak ki. Ezeknek az arányoknak a meghatározása, összehangolása összességében és összetétel szerint nagyon bonyolult feladatnak bizonyult a szocialista országok tervezési gyakorlatában, s megoldása további kutatásokat igényel.

Simai Mihály

Pletnyev és munkaközössége:

DIPLOMÁCIA ÉS VILÁGGAZDASÁG

A Pletnyev professzor vezetése alatt álló szerzői munkaközösség az imperializmus legújabbkori diplomáciájának világgazdasági háttérét elemzi.

Bevezetőként rövid áttekintést nyújt az imperialista világ korábbi erőviszonyairól, az egyenlőtlen fejlődés nyomán időközben bekövetkezett erőeltolódásokról. Ebből kiindulva tárgyalja a jelenkor, azaz a második világháború utáni időszak diplomáciájának világgazdasági vetületeit.

A nemzetközi erőviszonyok az elmúlt fél évszázadban döntő mértékben megváltoztak. A Föld egy részén kialakult a szocialista világrendszer, felbomlottak a gyarmatbirodalmak, tehát az imperializmus befolyási övezetei is jelentékenyen összeszűkültek. Az imperialista világrendszerben azonban a monopóliumok hatalma tovább erősödött, miután a monopóliumok a fejlett tőkésországokban korunk tudományos-technikai forradalmának is legfőbb hasznélvezői.

A hatalmi tért vesztett imperializmus az új helyzethez alkalmazkodni kénytelen, így annak diplomáciai eszközei is módosulnak. A jelenkor imperialista diplomáciáját elsősorban a nagymonopóliumokkal való szoros összefonódás és a gazdasági terjeszkedés jellemzi.

Pletnyev műve a tőkés diplomáciai küzdelmek főbb módszereinek és mélyebb világgazdasági összefüggéseinek bemutatására vállalkozik.

240 l.,

kötve 27,— Ft

A Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó kiadványa

FOLYÓIRATSZEMLE

Eberhardt Schmidt: Az amerikai kihívás és az európai vállalatvezetés

(Rationalisierung, München, 1969.
1. sz.)

Európa kezdetben csak azt vette észre az Amerikában jártak elbeszéléseiből, hogy ott magasabb az életszínvonal. A II. világháború és az azóta eltelt idő azonban világosan megmutatta, hogy ez az ország milyen teljesítményekre képes. Az azonban, hogy ez a gazdasági potenciál Európa számára veszélyes lehet — a katonai szempontoktól eltekintve —, csak az utóbbi egy-két évben vált tudatossá Európában. Így alakult ki a közvéleményben az a nézet — látva az európai vállalatok felvásárlását, az amerikai vállalatok és áruk elterjedését Európában —, hogy az amerikai hegemónia ellen valamit tenni kellene.

Európa lemaradása az Egyesült Államok mögött összetett kérdés: nemcsak műszaki hátrányról és ennek következtében termelékenységi szintkülönbségről van szó, hanem az európai vezetési stílus és képzés elmaradottságáról is.

A technikai lemaradás különböző az egyes gazdasági területeken. A világűr-kutatásban, a számítógép-technikában, a repülőgépgyártásban, az elektronikában Amerikának kétségbevonhatatlan és szinte behozhatatlan előnye van. Más ágakban viszont már nem ilyen nagy a különbség, így az autógyártásban, a vegyiparban, a gyógyszeriparban. Van, ahol Európa az Egyesült Államok előtt áll: a nagy dieselmotorok gyártásában, a hajóépítésben.

Szembetűnő azonban, hogy minden olyan ágazatban, ahol a fejlődési ütem gyors, Amerika vezet, és ez arra mutat, hogy olyan a munkamódszerük, amely elősegíti az új technika gyors bevezetését és a megtermelt áruk gyors realizálását a piacon. Amerika műszaki fölényében nagy szerepet játszott és játszik a kutatás és a fejlesztés nagyobb aránya. A bruttó társadalmi termék 3,2 százalékát, 92 Mrd márkát (az NSZK 1,7 százalékát, 8 Mrd-ot) költ kutatásra. Ez azonban még nem adna az Egyesült Államok számára ilyen előnyt, hiszen a tudományos eredmények nem titkosak és az európaiak is felhasználhatnák. Nem mondható az sem, hogy Európában az emberek tehetségtelegebbek, mint az Egyesült Államokban. Tehát ezek a különbségek egymagukban nem

adják Európa lemaradásának teljes magyarázatát.

Amerikában a munkások 40 százalékkal nagyobb termelékenységgel dolgoznak, mint az NSZK-ban. Nem mondható, hogy az amerikai munkás szorgalmasabb volna európai kollégáinál, de sokkal racionálisabban dolgozik, felesleges mozdulatok nélkül, és ez nem kis részben az amerikai munkaszervezésnek, üzemi vezetésnek tulajdonítható, amelyet a 20-as években vezettek be. Európában ezzel csak a II. világháború után kezdtek el foglalkozni. Az amerikai piac megkönnyítette a specializálást, a nagy szériák kialakítását, viszont az is tény, hogy sokkal többet ruháznak be az üzemekbe.

A szerző szerint a kialakult helyzet legfőbb okát tehát a különböző vezetési stílusban kell keresnünk. Az amerikai vezető döntését elsősorban a piac szabja meg, és az új terméket csak gondos piackutatás és az értékesítési lehetőségek felmérése után vezeti be. Jellemző, hogy kompromisszum nélkül döntenek; ezt segíti elő, hogy a vállalati szervezetben a feladatok és a felelősséget világosan elhatárolják. Nem félnek a szervezeti változtatásoktól, és a szervezetet a szükségnek megfelelően azonnal hozzáigazítják a kialakult új viszonyokhoz. A döntéseket demokratikusan készítik elő, de a végső döntés szentimentalizmus nélküli és egyéni.

A csapatmunka, amely jellemző az amerikai vezetési stílusra, az amerikai alaptulajdonságokból adódik. Európában ennek kialakulását akadályozza a presztízs-szellem, a hierarchikus rendszer, az osztálygondolkodás. Amerikában minél magasabb állást tölt be valaki, annál inkább veszélyben van az állása, ellentétben Európával.

Az amerikai vezetők magatartása egyebek között arra is visszavezethető, hogy a vezetők képzésével ott külön foglalkoznak, felkészítik őket feladataikra. Több mint 30 éve a Harvard Business School vezetésével egy sor módszert, eljárást dolgoztak ki a vezetők képzésére, Európának azonban egyetlen ilyen főiskolája vagy egyeteme sincs. Az európai vezetőkből hiányzik a bátorság, ennek objektív és szubjektív okai is vannak. Nem tudnak szembezállni a hagyományokkal, az új vezetési és szervezési módszerek alkalmazásáért. A gazdaságos nagyvállalatok kialakításához nincs elég nagy gazdasági tér, ez viszont Amerikában megvolt és megvan, és lehetővé tette a nagyvállalatok kialakulását. A

kutatást és a fejlesztést is gátolja, hogy egy-egy vállalatnál nem tudnak elég rátermett embert a feladatokra koncentrálni.

Amerika és Európa történelmi fejlődése különböző volt; Amerikában az embereket egyesítette — nemzetiségre való tekintet nélkül — az anyagi sikerekre való törekvés. A világháború Amerikában a kutatást és a fejlesztést mozdította elő — az elektrotechnikában, rakétechnikában —, és a vezetők képzése is jórészt erre az időre vezethető vissza, míg Európában az anyagi erők nagy pusztulása ment végbe.

Mindezek után felvetődik a kérdés: mit tehet Európa az amerikai kihívással szemben? Ha minden úgy megy tovább, mint eddig, akkor Európa számolhat azazal, hogy annektálják és alattvalóvá válik. Igaz, az életszínvonal ennek következtében nem valósínű, hogy csökkenne, sőt éppen ellenkezőleg, de Európa örökre elvesztené gazdasági önállóságát és cselekvési szabadságát.

Meg lehet kísérelni annak a célnak a kitűzését, hogy Európa minden területen behozza lemaradását, ez azonban nem reális. A harmadik, a lehetséges út, hogy az erők koncentrációjával egyes területeken vezető helyet ér el, és így kiegészíti az Egyesült Államok gazdaságát. Ennek egyik alapfeltétele a gazdasági együttműködés, amelynek eredményeképpen Európában nagy teljesítőképes egységek jöhetnek létre, ez azonban nem jelent szükségszerűen mammutvállalatokat. Különösen a tudományos és gazdasági tervezésben kell megvalósítani az együttműködést, a nemzeti presztízsszemponthoz feladásával. Az eddigi ilyen kísérletek, például az Euratom, nem mondhatók sikeresnek. Ezekhez a fejlesztésekhez, különösen pedig a kutatáshoz biztosítani kell az állami támogatást. Európa gazdaságát és iparát úgy kell átalakítani, hogy gyorsan reagáljon, agresszív legyen, ne féljen az újdonságoktól, változtatásoktól, és ehhez szükséges a vezető-utánpótlás kiképzése is, hogy képes legyen a dinamikus és jövőbe néző vállalatvezetési funkciók ellátására. Mindenekelőtt meg kell szüntetni az elavult szervezési módszereket, vezetési elveket, ki kell alakítani a csapatmunkát és a közös gondolkodást, a problémák megoldását terszerűen kell előkészíteni. Ehhez a vezetők szigorúbb kiválasztása szükséges minden vezetési szinten.

(Ism.: *Mausecz Zsuzsa*)

S. C. Schmidt: A KGST búzaakereskedelme és kilátásai az 1970-es években

(The American Review
of East-West Trade, New York,
1968. október)

A kelet-európai szocialista országok az 1955—1968 közötti időszakban a világ búzaimportjából 9—10 százalékkal részesedtek. A legnagyobb importőrök az NDK, Lengyelország és Csehszlovákia voltak, míg Románia feleslegekkel is rendelkezett. A Szovjetunió hagyományosan a nagy búzaexportőr országok egyike, az 1963—1964. éveket megelőző időszakban a világ búzaexportjának 11—16 százalékát mondhatta magáénak, 1967—1968-ban 7 százalékkal járult hozzá a világ búzaexportjához. 1963—1964-ben és 1965—1966-ban a Szovjetunió termelése nem tudta kielégíteni a hazai szükségleteket és az exportkötelezettségeket.

A Szovjetunió volt a többi KGST-ország búzaimportjának fő forrása, s az 1963—1964. évet kivéve az összes import 87—61 százalékát szolgáltatta. Csak az utóbbi években növekedett meg más országok, elsősorban Kanada és Franciaország szállításainak súlya a kelet-európai búzaimportban, az Egyesült Államok jelentősége a kezdeti növekedés után visszaesett. A Szovjetunió is vásárolt búzát, különösen nagy mennyiségben a rossz termésű években, elsősorban Kanadától, valamint az Egyesült Államoktól.

A termelés növekedése mellett a búza iránti kereslet a KGST-országok többségében csak lassan nő, az NDK-t és Lengyelországot kivéve, ahol az egy főre jutó búzafogyasztás nem csökkent. A termelés növekedését lassította a mezőgazdasági termelőberuházások elégtelen növekedése, a termelési hiányosságok, a termelés ösztönzésének nem kielégítő volta.

A folyamatban levő gazdasági reformok, az új ötéves tervek a mezőgazdasági beruházások elsődleges fontosságának felismeréséről, a nyereség ösztönző hatásának fontosságáról tanúskodnak. Ezek a fejlemények a következőképpen csoportosíthatók: 1. a ráfordítások (különösen gépek és műtrágya) és a hitelek megnövekedése; 2. az árpolitika reformja, a piaci típusú ösztönzők alkalmazása felé fordulás (beleértve a termelői árak növelését, a magánföldre vonatkozó

korlátozások csökkentését); 3. a mezőgazdasági vezetés és szervezés nagyobb önállósága. Emellett a Szovjetunióban a kollektív gazdaságok jövedelmének növelése végett a bruttó jövedelem helyett a nettó jövedelmet adóztatják meg, és a meglévő rövid és hosszú lejáratú adósságok 40 százalékat elengedik.

A fenti intézkedések hatását erősíti a Szovjetunióban a búzatermelés földrajzi elhelyezkedésének megváltoztatása is. A termelés egyre jobban az európai területeken koncentrálódik, amelyek kedvezőbb éghajlati viszonyok mellett, magasabb termésátlagok elérésére adnak lehetőséget. Az állandóan növekvő műtrágya-felhasználás is jobb eredményeket hoz ezeken a termékeny területeken, mint a száraz keleti szűzföldeken.

Az 1967—68. év csaknem 20 millió tonnás rekordtermést hozott a kelet-európai szocialista országokban együttesen, s a fokozott műtrágyahasználat, gépesítés, jobb minőségű vetőmag alkalmazása következtében a növekedést teljes mértékben a termésátlagok javulása eredményezte. A Szovjetunió 1967—1968-ban második legnagyobb termését takarította be, amely 14 millió tonnával volt kevesebb az előző évi 80 millió tonnás rekordtermésnél. A termésátlagok itt a földrajzi, klimatikus viszonyok miatt nagyon eltérőek, az általános hektáronkénti termésátlag a kelet-európainak 41 százaléka.

A KGST-országokban az Egyesült Államokéval megegyező nagyságú kalória-fogyasztáson belül a búza fogyasztása jóval nagyobb arányú, az NDK-beli 15 százalék és a bulgáriai 58 százalék között váltakozik az életszínvonal, a fogyasztási szokások stb. függvényében. Az egy főre jutó búzafogyasztás általában csökkenő tendenciájú. Az egyéb felhasználás (állati takarmány, ipar) viszonylag alacsony, kivéve az NDK-t és Csehszlovákiát.

Az egyes országok tervei kenyérgabonából az önellátást, vagy legalábbis az import csökkentését tűzik ki célul. Ezt a célt a vetésterületek változatlan szinten tartása mellett a termésátlagok növelésével kívánják megvalósítani. A szerző 1970—1975-re szóló becslései figyelembe veszik a gazdasági reformok és a megváltozott mezőgazdasági beruházási politika hatását a termelési eredményekre.

Ezek szerint a kelet-európai szocialista országok búzatermelése 1970-ben és 1975-ben 21, illetve 24 millió tonnára tehető, míg a Szovjetunióra vonatkozó ha-

sonló becslések 86,8, illetve 100,8 millió tonnás búzatermeléssel számolnak. Az utóbbi szám az előrebecslés felső határának tekinthető, alsó határként 86,8 millió tonnás terméseredmény adható meg. A FAO számításai egyébként jóval alacsonyabb terméseredményeket vetítenek előre az 1950—1964 közötti terméseredmények trendjének extrapolációjaként.

A búza iránti kereslet negatív jövedelemrugalmasságát és a lakosság viszonylag lassú növekedését figyelembe véve a búzafelhasználás mérsékelt növekedése várható. Az NDK-t és Csehszlovákiát kivéve az élelmezési célokra felhasznált búza iránti kereslet növekedését inkább a lakosság, mint a jövedelem növekedése határozza meg. Az összes kereslet a leggyorsabban a Szovjetunióban fog nőni. A nem élelmezési célokra történő felhasználás a legmagasabb az NDK-ban és a Szovjetunióban, a legalacsonyabb Bulgáriában és Romániában lesz.

A búzafogyasztás szintjében és formájában bekövetkező változások a növekvő jövedelmeket, az iparosodást és urbanizálódást, a fogyasztási hagyományok változását tükrözik. Bizonyos szint felett a jövedelmek további növekedése az egy főre jutó búzafogyasztás stagnálásához, majd csökkenéséhez vezet. A KGST-országok közül csak az NDK és Lengyelország reagál a jövedelmek növekedésére magasabb egy főre jutó búzafogyasztással. Az egy főre jutó jövedelmek 10 százalékos növekedése az egy főre jutó búzafogyasztás 2—3 százalékos növekedését, a többi tagországokban viszont 0,5—1 százalékos csökkenését eredményezi. A búza növekvő részaránya a táplálkozásban más gabonafélék, főként a rozs részarányát csökkenti a két országban.

A termelés és a fogyasztás aránytalan növekedése következtében 2,4, illetve 4,6 millió tonnás felesleg keletkezik a kelet-európai szocialista országokban 1970-ben, illetve 1975-ben. Ennek zöme Románia termeléséből származik. A Szovjetunió feleslegei 28, illetve 33,3—38,6 millió tonnát érhetnek el a két időpontban.

A KGST-országok általában, és különösen a Szovjetunió, három alternatív megoldás között választhatnak: ösztönzik a búza felhasználását állati takarmányként és/vagy ipari nyersanyagként; növelik a búzaexportot; csökkentik a búza vetésterületét a takarmánygabonák vetésterületének javára. Az első két megoldás alkalmazása elkerülhe-

tellenül együtt járna a búza- és a takarmánygabona-árak közelítésével. A KGST-országok feleslegeinek jelentkezőse növelheti a világpiaci versenyt és romboló hatást gyakorolhat a kialakult árakra. A feleslegek kivételének, külső piacokon való elhelyezésének módja még a segély formában történő koncessziós eladás is lehet. A KGST-piacokra irányuló potenciális nyugati export nagymértékben függ az előbbi alternatívák közötti választástól.

(Ism.: *Koltay Jenő*)

Antonin Straub: A három szektor kapcsolata és a gazdasági növekedés jellege

(Politická Ekonomie, Prága, 1968. 12. sz.)

A mai világban megfigyelhető, hogy sok országban a technikai haladás meggyorsítására irányuló széles körű intézkedések egész sora kudarcot vallott. Más országokban viszont kevésbé szervezett erőfeszítések mellett is a technikai fejlődés gyorsan, nagyrészt spontán megy végbe, s a műszaki-tudományos forradalom jellegét viseli.

A műszaki-tudományos forradalom, amely a fejlett tőkésországok mai gazdasági fejlődésének fő tényezője, sok számára nem várt jelenség. Akkor kezdett kibontakozni — az 1930–1940-es években —, amikor a kapitalista világ-gazdaság bomlási folyamata megindult. Azokban az országokban jelentkezett, amelyek — a nálunk általánosan elterjedt nézet szerint — kiút nélküli válságra voltak ítélve. A szocialista országokban a műszaki-tudományos forradalom megjelenésével nem számoltak, s ezekben az országokban még mindig nem hat olyan erővel és olyan sokoldalúan a népgazdaságra, mint a legfejlettebb tőkésországokban. Felvetődik a kérdés, hogy ezen a téren a szocialista országok miért késtek el, holott hadikutatásokban és a haditechnika fejlesztésében olyan sikereket értek el, amelyek a tőkésországok hasonló eredményeitől nem maradnak el. Ezt különösen hangsúlyozni kell, mivel elég gyakran a haditechnikai kutatásokat a műszaki-tudományos haladás egyik fontos tényezőjének tekintik. Úgy tűnik, hogy a kérdés lényege a műszaki-tudományos fejlődés eredményeinek gyakorlati alkalmazásában rejlik, abban, hogy a

népgazdaság milyen mértékben képes a kutatási vívmányokat átvenni és adaptálni.

Az új technika a termelési folyamatban jó néhány tényezővel együtt érvényesül. Ez az érvényesülés annál sikeresebb, teljesebb, minél jobban alkalmazkodnak egymáshoz a termelési folyamat tényezői. Az új technikához nemcsak a felhasználó ágazatnak kell alkalmazkodnia, hanem kisebb-nagyobb mértékben azoknak az ágazatoknak is, amelyek szállítóként vagy átvevőként vele kapcsolatban állnak. A népgazdaság különféle területein a technikai fejlődés különböző ütemben megy végbe, ami gyakran technikai szintkülönbséghez vezet. Ez nem jelenti, hogy a különböző fejlettségű ágazatok ne működhetnének együtt elég széles határok között, de nyilvánvaló, hogy a jelentős szintkülönbség nehezíti az ágazatoknak olyan technikai fejlődéshez való alkalmazkodását, amely minden ágazatban az új technika alkalmazását követeli meg, vagy az adott ágazat, illetve szektor határait túlhaladja következményeket idéz elő. Ily módon az egész népgazdaság és ennek egyes szektorai továbbbi technikai fejlődését az elért műszaki színvonal, a termelőerők fejlettsége és az ennek megfelelő termelési viszonyok határozzák meg.

A népgazdaság némely viszonylag autonóm sektoraiban kialakult gazdasági struktúra — a termelőerők és a termelési viszonyok struktúrája — különböző fokban készítette elő a talajt a jövőbeli fejlődés számára. A népgazdaságban található olyan szektorok, amelyek a termelőerők és a termelési viszonyok tekintetében alig térnek el az ipari forradalmat megelőző állapottól. Ilyen a kézi munka helyenként túlnyomó súlya, valamint a kisártermelés magas részesedési aránya.

A népgazdaság fejlődése szempontjából a különböző struktúrák konglomerátuma annál kevésbé kedvező, minél régebbiek és minél nagyobb súlyúak a lassú technikai fejlődés időszakából származó struktúrák. A régi struktúra mindenekelőtt az elsődleges szférához tartozó ágazatokat jellemzi. Ennek megfelelően az első szektor (a mezőgazdaság) népgazdaságon belüli súlya nagyjából tükrözi az adott népgazdaság fejlettségi színvonalát. Az első szektor súlya és a népgazdaság fejlettségi színvonala közötti összefüggést már régen feltárták. Kevésbé foglalkoztak azonban azzal a kérdéssel, hogy az első szektornak a

népgazdaságon belüli súlya hogyan befolyásolja a technikai fejlődést a többi ágazatokban és a népgazdaságban.

Az első szektor, az iparosítás előtti struktúrájával, önmagában kevés belső szükségzet érez a technikai fejlődésre, és nehezen is alkalmazkodik e fejlődés követelményeihez. Ez laza piaci kapcsolataiból és a természetes gazdálkodás túlhaladott viszonyaiból adódik. A szektoron kívül vele szemben keletkezett fejlődési követelményekre az első szektor jelentős részben visszahúzóddással reagált. Így a mezőgazdaságból kivált a textil- és az élelmiszeripar, s némely országban, illetve vidéken megszűnik, illetve csökken bizonyos mezőgazdasági termékek termelése. Ez a munkaerőnek más ágazatokba való átáramlását eredményezi. Így az első szektor a többi szektor (az ipar és a szolgáltatások) számára tartályt jelent, amelyből a többi szektor pótlólagos erőforrásokat meríthet saját fejlesztéséhez. Ennek az általános történelmi jelenségnek oka az első és a többi szektor közötti erőviszonyokban rejlik. Az első szektor gyengébb gazdasági pozíciójából szükségszerűen adódik az is, hogy vele szemben nem gazdasági, hanem hatalmi eszközöket alkalmaznak, és erőforrásainak átáramlását támogatják.

A nem egyenjogú viszony alapján előrevizsi a gazdasági fejlődést, mivel a magasabb technikai és termelékenységi szintű ágazatok fejlesztéséhez járul hozzá. E hozzájárulás azonban bizonyos mértékben relatív jellegű. Amíg a többi szektor, főképpen az ipar, az első szektor terhére fejlődik, addig a hatékonyság szükségszerűen lassan emelkedik. Ameddig a mezőgazdaságból bőségesen áramlik át olyan munkaerő a népgazdaság többi ágazataiba, amely kedvezőtlen bér- és egyéb feltételek mellett is hajlandó dolgozni, addig a technikai fejlődés igényei gyengén hatnak, és a gazdasági fejlődés részben az új munkaerő bevonására épül. Ezzel magyarázható, hogy sok ipari ágazatban még mindig magas a kézi munka szerepe és alacsony a gépesítés foka. A legfontosabb követelmény azonban az volt, hogy az ipari termelés bővíthetett a technikai színvonal emelése nélkül is, illetve annak lassú emelkedése mellett is.

Az első szektor munkaerő-tartaléka azonban előbb-utóbb kimerülnek, és akkor szokatlanul erős igény jelentkezik a technika fejlesztésére a termelés valamennyi ágában.

(Ism.: *Makaruk Ludwik*)

A. Nyekraszov: A „kulturális forradalom” és Kína gazdasága

(Mezsdunarodnaja Zsizny,
Moszkva, 1969. 1. sz.)

Kína gazdasága az utolsó évtizedben nagy nehézségeket élt át. Ezeket az éveket nemcsak az ország gazdasági fejlődésének határozott lassulása jellemezte, hanem a fő ágazatok termelésének nagy visszaesése is. Kína bruttó termelése jelenleg az ötvenes évek végének színvonalán van. Lényegesen csökkent az alapvető ipari és mezőgazdasági termékek egy főre jutó mennyisége, következképpen a dolgozók életszínvonala.

Az első ötvenes terv időszakában (1953—1957), amikor reális alapokon nyugvó gazdaságpolitikát folytattak, és más volt a viszonyuk a szocialista országokkal is, az ipar termelése évenként átlagosan 18 százalékkal nőtt.

Az ezt követő „nagy ugrás” az ország egész gazdasági rendszerét szétzilálta. Becslések szerint 1960—1962 között az ipari termelés 30—50 százalékkal esett vissza. 1961-ben az elfogadott „megrendszabályozási” politika eredményeként néhány évig a termelés némileg emelkedett, Mao és csoportja azonban ahelyett, hogy kritikusan felülvizsgálta volna a „nagy ugrás” politikáját, a gazdaság stabilizálódását egy új kalandorpolitika, a „kulturális forradalom” előkészítésére használta fel.

A párt Központi Bizottságának 1966-ban tartott XI. plenumán fogadták el a „kulturális forradalomról” szóló határozatot, amelyben a termelőerők hatalmas méretű fejlesztését jelölték meg célként. Az események azonban azt mutatják, hogy a maoisták új kalandja a termelés újabb csökkenéséhez vezetett.

A „kulturális forradalom” folyamán a maoisták támadni kezdték, majd sorra váltották le az ésszerű gazdaságpolitika híveit, azokat, akik a dolgozók életszínvonalának emelése végett a termelés anyagi ösztönzésének, a fejlesztés tervszerűségének, a népgazdaság rentabilitásának szükségességét hirdették. Bár kellő információ hiányában nehéz megbecsülni a Kína gazdaságát ért veszteséget, de az világos, hogy ez a veszteség nagyon jelentős. 1967 augusztusában Mao Ce-tung maga is kénytelen volt elismerni, hogy „a mostani kulturális forradalom nagyon sokba került nekünk”.

A legtöbb becslés szerint Kína ipari termelése 1967-re 15—20 százalékkal

volt kevesebb a megelőző évinél. A termelés különösen visszaesett a legfontosabb iparágakban: a szénbányászatban, az elektromos iparban, a fémkohászat-

ban, a gépjárműiparban, az építőanyagiparban. Az 1. sz. táblázat a főbb ipari ágazatok termelésének alakulását mutatja.

1. sz. táblázat

Kína főbb iparágainak termelése (becslés)

Megnevezés	Mértékegység	1960	1962	1966	1967
Az ipar bruttó termelése.	mrd juan	163*	100	138	118
Villamos energia	mrd kWó	55	30	70	55
Szén	millió t	425	200	245	180
Kőolaj	millió t	5,5	6	12	11
Acél	millió t	18,5	9,5	13	10
Műtrágya	millió t	12,5	2,4	9,5	9
Cement	millió t	16	8	14,0	10
Fémmegmunkáló gépek .	ezer db	90	30	50	40
Autó	ezer db	25	18	55	45
Traktor	ezer db	22	21	45	40

* 1959. évi adat.

Mint látható, a termelés 1967-re nagyon erősen visszaesett. (Egyedül a hadiipar termelése nőtt 1966-ról 1967-re. A kínai vezetők mindent megtettek, hogy a hadiipart megóvják a „kulturális forradalom” hatásától.)

A mezőgazdasági termelés 1967-ben körülbelül a megelőző év színvonalán maradt ugyan (ami részben annak tud-

ható be, hogy a „kulturális forradalom” falun kisebb „sikereket” ért el), de a rohamosan növekvő népességet figyelembe véve az egy főre jutó mezőgazdasági termékmennyiség jelentősen csökkent 1966-hoz képest. A 2. számú táblázat a főbb termények termelésének alakulását mutatja.

2. sz. táblázat

A szemesztermények termelésének alakulása
(millió tonna, becslés)

Megnevezés	1957	1960	1966	1967
Rizs	87	77	84	85
Búza	24	22	21	22
Egyéb gabonafélék	53	38	55	55
Batáta és burgonya*	22	23	25	25
Együtt	186	160	185	187

* A kínai statisztika a batátát (burgonyaféle) és a burgonyát a szemesztermények közé sorolja súlyuk 1/2-részeivel.

A „kulturális forradalom” a lakosság közszükségleti cikkekkkel való ellátásában is nagy romláshoz vezetett. Az ellátási nehézségek miatt a főbb közszükségleti cikkekre Kína sok körzetében, mindenekelőtt az ipari központokban jegyrendszert vezettek be. Az ellátási zavarokkal egyidőben felütötte a fejét a spekuláció is, s nemcsak a közszükség-

leti cikkek, hanem a gépek, berendezések és nyersanyagok forgalmában is.

A pekingi hivatalos propaganda a bérek befagyasztásáról, sőt az egyébként is alacsony bérek további csökkentéséről ír. Mao a munka szerinti elosztás elvével, amelyet a „kapitalizmus maradványának” minősít, szembeállítja az egyenlőségi elvét.

Látható, hogy a kínai nép máris magas árat fizetett Mao Ce-tung csoportjának kalandorpolitikájáért, amely alássa az ország fejlődését, és a dolgozók életszínvonalának csökkenéséhez vezet.

(Ism.: *Laczó Ferenc*)

Pierre Rainelle: Tőkegyűthető és fejlettségi színvonal

(*Revue Tiers-Monde*, Párizs, 1968. április—június)

Különböző szerzők szerint a tőke/termék hányados — hosszú távra — tendenciózusan nőhet, csökkenhet vagy változatlan maradhat.

A cikk szerzője nem elméleti, hanem empirikus alapon próbálja megvizsgálni, létezik-e összefüggés egy adott ország fejlettségi színvonalával és a tőkehányados értéke között.

Az írásmű három, egymástól jól elkülöníthető részre tagozódik; az elsőben a tőkehatékonysági mutatót vizsgálja összehasonlíthatósági szempontból, a másodikban az átlagos tőkekoefficiens, míg a harmadik részben a határtőke-koefficiens alakulását mutatja be, mindkét esetben a fejlettségi színvonal függvényében.

A tőke/termék hányados értéke függ az állóeszközök kihasználtsági fokától, a konjunktúra alakulásától, a termelési tényezők árától, a kamatlábtól és a profitrátától, s még sok mástól. Már az állóeszközök kihasználtsági foka is nagyon nehezen határozható meg, annál is inkább, mert bizonyos kapacitástartálékra technikai okokból is szükség van. A határ-tőkehatékonyság számításakor pedig a terméknövekedés egészét a tőke-ráfordítás javára írjuk, elhanyagolva az egyéb meghatározó tényezők esetleges hatásait.

Mégis, ami módszertanilag leginkább befolyásolja a tőkehatékonysági mutatókat, az a tőkefogalom meghatározásából, a tőkejavak méréséből származik.

A tőkefogalom meghatározásakor két fő kérdés vetődik fel: csak az újratermelhető jóságokat kell-e a tőke fogalmába beleértetni és oda kell-e számítani a fogyasztási javak egy részét?

A nem újratermelhető javak a föld és az ásványi kincsek. Ami a földet illeti, a szerző szerint nemcsak a talajjavítási tevékenységet, hanem mint szociális tényezőt is figyelembe kell venni. Az ásványi

kincseket tekintve, ha megkülönböztetett mértékben is, de számolni kell a potenciális, művelés alá még nem vont készletekkel is. A fogyasztási javakat az egyes szerzők különbözőképpen építik be a tőkejavak közé. Általában csak a tartós fogyasztási javakat (itt eltérések vannak az élettartami követelmények között), közülük is főleg a munkaerő állapotát közvetlenül javítókat, valamint a katonai vagyont — polgári rekonverziós értéken — veszik számba. (Az Egyesült Államokban a katonai felszerelések a nemzeti vagyonnak mintegy 10 százalékát teszik ki, ugyanennek a polgári rekonverziós értéke azonban csak 2 százalékkal körül mozog.)

A tőke homogén mérésére csak egy meghatározott gazdasági környezetben van mód. Az elméleti nehézségek, továbbá az, hogy sokszor még ugyanannak a koncepciónak is más a gyakorlati alkalmazása egy gazdag és egy szegény országban — okozzák az adott összefoglaló cikkben szereplő adatok heterogenitását.

Az átlagos tőkehatékonysági mutatókat vizsgálva a szerző először Bicanic következtetéseit ellenőrzi tényadatokon. Bicanic szerint a gazdasági fejlődésnek három korszaka van, amelyeket különböző tőkehatékonysági együtthatók jellemznek. Az első időszakra gazdasági stagnálás, olcsó, bőséges munkaerő és 2,0—2,5 közötti tőkekoefficiens; a második időszakra nagy, főként infrastruktúrát növelő beruházások és magas, 6 körüli tőkekoefficiens; míg a harmadik korszakra a tőke/termék hányados csökkenése jellemző, amely végül a 3-as érték körül stabilizálódik.

Nemzetközi összehasonlítás (Hoffman, Colin Clark és van der Weide számításai) alapján arra a következtetésre jut, hogy nemcsak Bicanic tézisei maradnak igazolás nélkül, hanem semmilyen más korrelációt sem lehet kiolvasni a tőkehatékonyság és a fejlettségi szintek között. Ennek ellenére érdemes bemutatni az egyik jellemző adatsort (1. sz. táblázat, Colin Clark számításai).

A technikai haladás hatását Hicks gondolatmenetével egyezően a szerző akkor tartja semlegesnek, ha a termelési függvény tényezőinek változatlan nagysága mellett, egy adott konstans tőke-munka arány mellett, a tőke és a munka határtermelékenységi viszonya az időváltozástól független. Ebben az értelemben Solow mutatta ki az Egyesült Államok nem mezőgazdasági termelési függvényének 1909 és 1949 közötti alakulását vizsgálva, hogy a technikai fejlődés ha-

1. sz. táblázat

Ország	Év	Átlagos tőkegyütt- ható*	Nettó nemzeti termék (N. E.-ben)**
Belgium	1950	3,4	503
Luxemburg	1950	6,8	393
Hollandia	1952	4,1	488
NSZK	1955	3,0	416
Franciaország	1954	4,0	389
Anglia	1953	2,8	631
Norvégia	1953	5,2	555
Jugoszlávia	1953	5,1	71
Kanada	1955	2,8	847
Egyesült Államok	1955	2,9	1053
Mexikó	1950	2,4	219
Ausztrália	1956	3,6	652
Dél-Afrika	1955	4,1	250
Japán	1955	2,4	142

* Csak az újratermelhető tőkejavak számbavétele alapján.

** N. E.: Nemzetközi egység = 1,649 1950. évi dollárral (ipaci árakon).

tása a tőkehatékonyaság szempontjából semleges volt.

Az átlagos tőkehatékonyasági együtt-ható országokénti időbeli alakulása két érdekes következtetést enged meg:

— Hosszú távon — az Egyesült Államok kivételével — a tőkekoeficiens általában csökkenő tendenciát mutat, ez még hangsúlyozottabb akkor, ha csak a XX. századra korlátozzuk a vizsgáldást. A tendencia igaz mind állandó, mind folyó árakat véve alapul.

— A tőkekoeficiens semmilyen jelentős változáson nem megy át, amikor a gazdaságok átlépik az úgynevezett fejlődési küszöböt.

A harmadik részben a szerző először az átlagos és a határ-tőkekoeficiens viszonyát vizsgálja. A kettő között meglevő — hosszú távra érvényes — összefüggés ellenére úgy véli, hogy helyesebb a tapasztalati statisztikai vizsgálatot közeli és rövid időszakokra korlátozni, mert bizonyos mértékben a határ- és az átlagos

együttható mozgása egymástól függetlenül megy végbe.

Elméletileg az átlagos tőkegyüttható növekedéséhez szükséges, hogy a marginális tőke/termék hányados abszolút értéke nála magasabb legyen. Hosszú távon az előbbi akkor növekvő, ha ugyanabban az időszakban a marginális értékek összege pozitív, ez azonban nem gátolja meg, hogy ebben az időszakban a határ-tőkehatékonyasági együttható ne csökkenő tendenciájú legyen.

A közgazdasági irodalomban megoszlanak a vélemények arról, hogy a fejletlenebb országok marginális tőkekoeficiensei alacsonyabbak-e vagy magasabbak a fejlett országokénál. Kuznets ebből a szempontból 44 országot vizsgált meg, ezeket az egy főre jutó nemzeti jövedelem szerint 7 csoportba osztotta, majd mindegyik csoportra meghatározta 1951 és 1957 közötti időszakban a bruttó beruházások és a bruttó nemzeti termékek növekményének a hányadosát.

2. sz. táblázat

Országcsoportok	I.	II.	III.	IV.	V.	VI.	VII.
Országok száma	7	7	6	7	6	8	3
Határ-tőkekoeficiens	8,1	5,1	6,4	3,3	2,3	3,4	5,4

A táblázat megmutatja, hogy ha nem is egyértelműen, de csökken a határ-tőkehatékonyasági hányados az egy főre jutó nemzeti jövedelmek csökkenésével. Ezt a tendenciát három tényező magya-

rázza: az amortizáció, a struktúrakülönbségek, az országok és ágazatok különböző szintű marginális tőkekoeficiensei.

(Ism.: Bartha Ferenc)

SZAKIRODALMI TÁJÉKOZTATÓ

Népgazdasági tervezés és irányítás

Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1968. 566 l.

A Marx Károly Közgazdaságtudományi Egyetem népgazdaság tervezése tan-szék munkatársainak, valamint a gazdasági és tudományos élet különböző területein dolgozó szakembereknek kollektív munkájaként készült tankönyv szélesebb körű megjelentetésével hasznos szolgálatot tett a kiadó. Az elméletileg helyes, korszerű és színvonalas ismereteket öt fő részben foglalták össze: I. Tervgazdálkodás, terv, tervezés; II. A gazdasági növekedés meghatározása; III. Tervkoordináció; IV. A népgazdaság irányítása és V. Tervezési törekvések.

A könyvben foglaltak összhangban vannak a tervgazdálkodás és gazdaság-irányítás hazánkban életbeléptetett új rendjével. A szerzők bemutatják azokat a tényezőket, amelyekkel számolni kell a népgazdasági terv kidolgozásakor, vázolják azokat a módszereket, amelyek a népgazdasági terv belső koordinációjára, egyen-súlyba hozására alkalmasak s érzékeltetik az ezzel kapcsolatos problémákat.

A népgazdasági tervezés és irányítás témájának egységes keretbe foglalása újszerű kezdeményezést jelent nemzetközi vonatkozásban is. Kiemelendő annak a módnak a bemutatása is, ahogyan a terv céljainak és a szabályozó eszközöknek az összehangolása a népgazdasági tervezés keretében, történik. Képet alkothatunk a matematikai módszerek és eljárások felhasználásának lehetőségeiről, e módszerek és a hagyományos tervezés kapcsolatáról, a népgazdasági tervezéshez alkalmazható ez idő szerint ismert matematikai módszerekről és modellekről.

Szerkezeti felépítésében is új utat keresnek a szerzők: elhagynak bizonyos, az eddig hasonló jellegű anyagokban szereplő témákat és újakat vesznek fel. A tervezés népgazdasági ágankénti részletezése helyett például a gazdasági növekedés tényezői szerint mutatják be a tervezést, s a tervkoordinációról szóló részben igyekeznek bemutatni a népgazdasági tervezés folyamatában érvényesülő összefüggéseket, kapcsolódásokat.

A könyv átfogó jellemzésének keretében indokolt néhány problémát és hiányosságot is szóvá tenni. Elsősorban az kifogásolható, hogy a legtöbb fejezetben tulajdonképpen csak a legutóbbi időben kidolgozott magyar tervezési gyakorlatot, a gazdaságirányítás új magyar rendszerét ismertetik. Mind ismeretközlés, mind tudományos szempontból helyes lett volna annak bemutatása, hogy ez idő szerint a szocialista országok (azon belül az egyes KGST-országok) nézete és gyakorlatuk a népgazdasági tervezés, de főképp a gazdaságirányítás kérdéseiben lényegesen különböznek egymástól. Az eltérő nézeteket, a szocialista országok ugyancsak eltérő gyakorlatát, ha tömören is, de mindenképpen helyes lett volna ismertetni. Ezenkívül irodalmi ajánlást is lehetett volna adni azok számára, akik szélesebb körben szeretnének megismerkedni a népgazdasági tervezésre vagy a gazdaságirányításra vonatkozó, a különböző szocialista országokban megnyilvánuló nézetekkel, illetőleg az érvényes gyakorlat leírásával. Erre a megoldásra annál is inkább szükség lett volna, mert a tervezésben és a gazdaságirányításban a szocialista országok közötti különbségek előreláthatóan hosszú ideig megmaradnak, az eltérő megoldások életrevalóságáról az idő és az eredmények fognak bizonyosságot szolgáltatni.

Túlságosan is kiforrottnak tekintik a szerzők a magyar tervezési és gazdaság-irányítási rendszert. Egy-két fejezettől eltekintve — mint például a pénzügyi mérlegekkel, az anyagi mérlegekkel, a nemzetközi munkamegosztással foglalkozó fejezetek — nem érzékeltetik a még nem kellően rendezett kérdéseket, illetőleg a jelenlegi megoldás problematikus voltát. Pedig sok olyan probléma van tervezési gyakorlatunkban, amely koránt sincs megoldva és tisztázva. Elégendő utalni a hosszú távú tervezés tartalmi köre meghatározásának és az arra alkalmazható terve-

zési módszereknek, a tervelőirányzatok koordinálásának, az ökonometriai és matematikai eszközök alkalmazásának a problémájára stb.

A tervezés tökéletesítésével kapcsolatban felvetődött különböző javaslatokat, bizonyos kísérleteket és a tervezés tényleges gyakorlatát több helyen is elmosódottan, megkülönböztetés nélkül tárgyalják. Ez a tárgyalási mód bizonytalanságban hagy afelől, hogy milyen módszerekkel valósul meg ténylegesen a tervezés. A matematikai eljárások, modellek ismertetésével több helyen is találkozhatunk, de nem mutatnak rá a szerzők arra, hogy ez vagy az az eljárás a bazaar népgazdasági tervezés gyakorlatában alkalmazásra került vagy sem; mi van kísérleti stádiumban, mi az, ami már a tervezési metodika és mechanizmus részévé vált.

A tervgazdálkodás történetével, kibontakoztatásának körülményeivel, fejlődési folyamatával sokkal alaposabban kellett volna foglalkozni. A szerzők mindenekelőtt arra törekedtek, hogy a népgazdasági tervezés jelenlegi formájával és módjával ismertessék meg az olvasót. Feltételezhető azonban, hogy a népgazdasági tervezés történetének részletesebb tárgyalása módot nyújtott volna — a fejlődési folyamat egyenletlenségei és kiterő ellenére is — a tervgazdálkodás alapvető és sajátos vonásainak jellemzésére, arra, ami a szocialista országok tervezésében közös, azonos és különböző. E gondolatokat a könyv terjedelmének bővítése nélkül, más fejezetek tömörítésével meg lehetett volna oldani.

A *Tervgazdálkodás, terv, tervezés* című első részben helyesen fejtik ki a szerzők a népgazdasági tervezés tárgyát, a tervgazdálkodásnak a politikával és a gazdaságpolitikával való kapcsolatát, a tervezés fogalmi rendszerét (prognózis, tervtanulmány, tervvariáns, a népgazdasági tervek fajtái), valamint a tervgazdálkodás kialakításának és fejlődéstörténetének fontosabb mozzanatait.

Ebbe a részbe kívánkozik a tervgazdálkodás történetének, a Szovjetunió és a többi szocialista ország tervezési tapasztalatainak tárgyalása oly módon, ahogyan azt fentebb megfogalmaztuk. Itt (vagy a gazdaságirányítással foglalkozó negyedik részben) lett volna indokolt az egyes szocialista országok gazdaságirányítási gyakorlatának ismertetése és magyarázata.

A tervezés matematikai módszereivel foglalkozva a szerzők lényegében adások maradtak annak megállapításával, hogy nálunk és a többi szocialista országban hol tart a tervezési gyakorlat a matematikai módszerek alkalmazásával, milyen nehézségeket kell itt leküzdeni, melyek a megoldásra váró problémák.

A *gazdasági növekedés* tényezők szerinti megközelítéséből adódnak a második rész fejezetei: a műszaki fejlesztés és tudományos kutatás, a beruházások, a gazdasági növekedés emberi tényezői, az életszínvonal, a regionális tényezők, a nemzetközi munkamegosztás, a gazdasági növekedés ágazati koncepciója. Az a megoldás, hogy a szerzők szakítottak az eddig szokásos tárgyalási móddal, és az ipar, a mezőgazdaság, a szállítás-hírközlés tervezését nem külön-külön fejezetben szerepeltetik, a könyv szempontjából logikus, legfeljebb oktatási szempontból jelenthet problémákat.

Ez a megjegyzés a növekedési modellek tárgyalásával kapcsolatban különösen indokolt, mert e modelleket nálunk — és a szocialista országok többségében — a népgazdaság tervezésében rendszeresen még nem alkalmazzák. A tervezés gyakorlata számára még nincs megoldva az input-output mérlegek dinamizálásának problémája sem.

A gazdasági növekedés emberi tényezőivel foglalkozó fejezet elsősorban a népesség és a nemzeti jövedelem közötti kapcsolatok szempontjából tárgyalja az összefüggéseket. Pedig ennek kapcsán sok másfajta hatással is lehetne foglalkozni. Így célszerű lett volna részletesebben kitérni a népesség alakulásának a termelési és beruházási politikával való kapcsolatára is. A beruházások és a népgazdaság fejlődése közötti összefüggések kapcsán szükség lett volna az export és az import szerepének elemzésére, a beruházási politika fizetési mérlegre gyakorolt hatásának a bemutatására is.

A népgazdaság ágazati szerkezetének tervezésével foglalkozó fejezetben újszerűen közelítik meg a témát a gazdasági növekedés tényezőinek figyelembevételével. Itt vázolják a szerzők a kétszintű programozás szerepét is. Hiányolható viszont, hogy az ágazati sajátosságokkal és kapcsolatokkal csak vázlatosan foglalkozik.

A *tervkoordinációval* foglalkozó részben találjuk a népgazdasági terv egyes részeinek a tervezés folyamatában történő összefoglalási módját és eszközeit (népgazdasági mérleg, anyagi mérlegek rendszere, pénzügyi mérlegek). Örömmel kell

üdvözölni, hogy a tervekkoordináció fogalmára és megvalósítási módjára a szerzők különös figyelmet fordítottak.

Az anyagi mérlegekről és a pénzügyi mérlegekről írott fejezetek hasznos ismeretanyagot közölnek. A pénzügyi mérlegekkel kapcsolatban megállapítható — más részekről eltérően —, hogy elégséges hangsúlyt kapott a tényleges gyakorlat fogyatékoságainak, matematikus oldalainak bemutatása. Tartalmas és színvonalas az árszámításokkal és ármodellekkel foglalkozó fejezet. Megvilágítást nyer mind a különféle ármodellek matematikai megoldása, mind a velük végzett számítások főbb eredményei. Sem ez a fejezet, sem a népgazdaság irányításával foglalkozó rész nem tárgyalja az árpolitika, az áralakulás központi irányítása, a tényleges ármegállapítás gyakorlati kérdéseit. Nem esik szó a népgazdasági tervezés részét képező ártervezésről sem.

A *népgazdaság irányításáról* szóló rész az új gazdasági mechanizmus magyarországi rendjének megfelelően nyújt áttekintést az irányítás gazdasági eszközeiről, a jogi szabályozásról, a gazdaságirányítás szervezeti rendszeréről, az irányítás információs rendszeréről, s végül a vállalati tervezésről a gazdaságirányítás új rendszerében.

Az irányítás információs rendszerével foglalkozó színvonalasan írt fejezet hasznos és helytálló ismereteket nyújt. Mégis felvetődik a probléma, hogy vajon az itt tárgyalt kérdéseket nem lenne-e célszerű e fejezet szemléletének megfelelő egységes rendszerben önálló tantárgyként kifejteni.

Az irányítás és vezetés kérdéseivel foglalkozó fejezet jellegében, tárgyalási módjában elút a többitől. Induktív tárgyalási mód, magyarázás jellemzi. A korszerű vezetés és irányítás kérdéseivel csak vázlatosan foglalkozik. Ami a modellezés kérdéseit illeti, azokkal helyesebb lett volna a második részben foglalkozni, annál is inkább, mert így a fejezet két részre szakad.

A *Tervezési törekvések* című utolsó részben a nyugat-európai országok (Hollandia, Franciaország, Norvégia, Svédország, Anglia, Belgium) tervezési céljait, módszereit és a tervekészítés tényleges hatását ismertetik a szerzők, majd a fejlődő országok gazdasági tervezési kísérleteit és problémáit tárgyalják. E színvonalasan megírt és hasznos információkat nyújtó rész teszi teljessé a könyv elé tűzött program teljesítését.

A könyv szerzői kollektíva munkájának eredménye. Bár a program egységes, jól átgondolt, az egyes fejezetekre rányomja a bélyegét a fejezet szerzőjének elgondolása, tárgyalási módja. Ezeket az eltéréseket a szerkesztéskor sajnos nem sikerült kiküszöbölni. Sok azonos témát több helyen is tárgyalnak (az ágazati kapcsolatok saktáblamérlegét például öt helyen a népgazdasági tervezésben alkalmazható modelleket három helyen stb.). Ugyancsak szerkesztési probléma, hogy a könyv különböző fejezeteiben egy fogalomra eltérő jelöléseket (például a nemzeti jövedelemre három egymástól különböző szimbólumot) használnak. Az is előfordul, hogy ugyanazt a szimbólumot más és más fogalom jelölésére is alkalmazzák. Egy újabb kiadás elkészítésekor ezeket könnyen ki lehet javítani, a hosszú távlatú tervezés, a IV. ötéves terv kidolgozása és a gazdaságirányítás további tökéletessége kapcsán szerzett gyakorlati tapasztalatokat is fel lehet használni.

A „Népgazdasági tervezés és irányítás” című könyvet hasznosan forgathatják nemcsak az egyetem hallgatói, hanem a gazdasági élet különböző funkciójában dolgozó szakemberek is.

Vincze Imre

Aba Iván: A világ ipara

Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1968. 452 l.

Nagy — talán túl nagy — feladatra vállalkozott a szerző, amikor az emberi termelő tevékenység alapvető és legátfogóbb szektorát veszi vizsgálat alá úgy, hogy sem térben, sem időben nem állít fel korlátokat, hogy az önmagában széles témát némileg leszűkítse.

Természetesen nagy feladatok is megoldhatók és nagy kiterjedésű témákat is lehet áttekinthetően kezelni akkor, ha a tárgyalás mélysége a témaválasztással összhangban áll. Feltétlenül szükséges azonban — legalábbis első megközelítésben — megmutatni azokat az összefüggéseket, amelyek teljes szélességben átfogják a tárgyalt anyagot, hogy azután az igényektől függően részletesebb vagy kevésbé részletes statisztikai adatok és egyéb jellegű bizonyítékok felsorakoztatásával megfelelően alátámasszuk őket. Ha így teszünk, akkor a mennyiségi és minőségi jellegű tényeknek még az olyan nagy kiterjedésű halmaza is, mint amely a világ iparára vonatkozik — az ipari termelés kialakulásának kezdetétől napjainkig —, könnyen kezelhető és koherens anyagot ad.

Aba Iván könyvének elolvasása után feltettem magamnak a kérdést, hogy a mű tudományos vagy inkább ismeretterjesztő igényeket kíván kielégíteni. Az első kategória kritériumának általában az alaposítást és a rendszerességet, a második kategória ismertető jegyének a szemléletességet és érdekességet tartják. Persze, ha egy mű mindezeket a jegyeket magán viseli, az csak kedvezően befolyásolhatja az eredményt, bármilyen szándék vezérelje is a szerzőt a mű írásakor. Mivel a szerző a feldolgozott témát leíró módszerrel közelíti meg, nem lehet elméleti megállapításokat követelni tőle. Ez különben is a tudományos irodalomnak már egy más műfaját képviseli, amelynek produkálása feltehetően távolról sem állt a szerző szándékában. Mielőtt válaszolnék a bennem felmerült kérdésre, szükségesnek látszik röviden ismertetni a könyv szerkezetét, tartalmát és — ha van — mondani-valóját.

A mű szerkezetileg három részre tagolódik. A könyv első két fejezete az első és második szerkezeti részt alkotja, míg a 3—10. fejezetek a harmadik szerkezeti egységet képezik.

Az első részben („Hogyan lett az ipar óriás?”) 136 lapon áttekintést kapunk az általános ipari fejlődésről, az angliai géprombolás időszakától kezdve egészen a világgazdaság mai szervezetéig. Külön vizsgálja a könyv a XVIII. és XIX. századot, majd az első világháborúig, a nagy világgazdasági válságig terjedő és a második világháború utáni időszakot. Ezeket a periódusokat tovább bontja országok, illetve országcsoportok szerint is, mivel a szocialista és kapitalista országcsoportokat képez. Az adott periódusban tárgyalt országok kiválasztása néha véletlenszerűnek tűnik, legalábbis azt az öt-hat klasszikus ipari hatalmat kivéve, amelyek rendszeresen visszatérnek. Az így kiválasztott országok iparát főként természetes mutatókkal jellemzi — általában a könyv egész terjedelmében szívesen operál ilyen mutatókkal —, de nem törekszik arra, hogy a kiválasztott mutatószámok esetről esetre, legalább egy adott periódusban egységesek legyenek. Az így képzett mozaikokból a fejezet végén nehezen állhat össze egységes kép. A második világháborút követő időszak tárgyalásakor, amikor a tőkésországokról beszél, érinti a beruházások alakulását, a válságok és recessziók kérdését, a termelés koncentrációját és végül a nemzetközi gazdasági szervezeteket.

Az első részt a könyv írója azzal zárja, hogy áttekintést ad a világ iparának fő mutatóiról. A világ anyagmentes ipari termelése a hatvanas évek derekán 760 milliárd dollár volt, ebből 38%-ot a szocialista országok, 55%-ot a fejlett tőkésországok és 7%-ot a fejlődő országok termeltek. Az ENSZ statisztikái szerint a világ lakói közül 1 milliárd 296 millió ember dolgozik, de ezeknek csak 20%-a dolgozik az iparban. Az egy lakosra jutó termelés világátlagban 312 dollárt tesz ki, ami így oszlik meg: fejlett tőkésországok 774 \$ (Közös Piac 600 \$), európai szocialista országok 710 \$, fejlődő országok 38 \$. A szerző itt főként ENSZ- és KSH-statisztikákat idéz, az egy lakosra jutó termelési értékek azonban — európai szocialista országok 710 \$, Közös Piac országai 600 \$ — enyhén szólva is hízalgóek ránk nézve. Még fő mutatónak veszi az ipar szerkezetének változását, s megállapítja, hogy a nehézipar, a gépipar, a vegyipar különösen gyorsan fejlődött, tehát

növelte részarányát, míg a bányászat, az élelmiszeripar és a könnyűipar viszonylag lassan fejlődött, tehát így csökkent részesedésük az összes termelésben.

A második rész („A tudomány közvetlen termelőerővé válik”) azt kívánna megvilágítani, hogy az előzőekben bemutatott ipari fejlődéshez milyen mértékben járult hozzá a tudomány előrehaladása, illetve a tudományos eredményeknek az iparban való felhasználása. Egy-két közismert tudományos felfedezés megemlítésén túlmenően — amelyek sokszor egész iparágaknak vetették meg az alapját — nem tárgyalja az ipar és a tudomány közvetlen kapcsolatát, hanem elhelyett bemutatja az egyes országok által kutatásokra fordított eszközök nagyságát, eredetét (magán, állami) és szerkezetét, valamint a tudományos kutatások szervezésének országonkénti modelljeit. Sajnos, nem próbál hosszú távú korrelációt számítani az ipari termelés növekedése és a kutatásra fordított eszközök volumene, valamint felhasználási módjai között. Pedig ha össze lehetne gyűjteni a megfelelő adatokat — hogy a vizsgálatot a kutatási költségeknek alap-, alkalmazott kutatásra, illetve licencvásárlásra fordított bontása mellett végezzük el —, valószínűleg legalább részben magyarázatot kapnánk arra a jelenségre, amit egyébként a szerző is megállapít (ha a magyarázatot egyáltalán itt kell keresni), vagyis arra, hogy a látványos japán, nyugatnémet és olasz gazdasági fejlődés viszonylag alacsony kutatási költségek mellett ment végbe, viszont Anglia gazdasága gyakorlatilag stagnált, annak ellenére, hogy Anglia hagyományosan sokat áldoz a tudományos kutatások finanszírozására.

Ebben a részben a szerző ír még az Egyesült Államok és Európa közötti technológiai résről, az amerikaiak „agyvásárlásáról”, valamint a „nagy” és a „kis” tudományokról is. Ezekkel kapcsolatban saját véleményét alig közöl, viszont a több „oldalról” elhangzott állásfoglalások bemutatásával sikerült az itt felvetett kérdéseket viszonylag színesen tárgyalni.

A könyv harmadik nagy szerkezeti egysége fejezetenként egy-egy ágazatot tárgyal a következő sorrendben: bányászat, energiagazdálkodás, kohászat, gépipar, vegyipar, könnyűipar, élelmiszeripar, építő- és építőanyag-ipar. A hatalmas adathalmaz, a sokszor cikkmélységig nyúló bontás, a minden bontásban visszatérő relációs bemutatás, egyaránt érdeme és negatívuma ennek a résznek, amely egyébként — különösen a vegyiparról és a bányászatról szóló fejezetek — a könyv leginkább sikerült része. Itt azonban különösen kitűnik, hogy a szerző sok, táblázatba kíváncsi adatot szövegben megfogalmazva vet papírra, ami nem teszi könnyen olvashatóvá és megemészthetővé az amúgy is nagy tömegű adathalmazt.

Összefoglalás helyett térjünk vissza a kiinduló kérdésfeltevéshez. A szerző érdeme, hogy kiterjedt és sokirányú információt gyűjtött össze, de ezeket az adatokat nem eléggé fegyverkezten és nem is szemléletesen dolgozta fel, így a mű sajnos sem a tudományos, sem az ismeretterjesztő igényeket nem képes maradéktalanul kielégíteni.

Bartha Ferenc

Dr. Kóródi József—Dr. Márton Géza: A magyar ipar területi kérdései

Kossuth Könyvkiadó, Budapest, 1968. 174 l.

„A magyar ipar területi kérdései” című könyv különböző tudományágak (gazdasági földrajz, közgazdaságtan stb.) határterületeit képező problematikák ölel fel, amelynek részletes feldolgozását a terjedelmi korlátok nem tették lehetővé. A téma sokrétűségének megfelelően a szerzők három egymással szorosan összefüggő szempontból kiindulva közelítik meg elemzésük tárgyát:

a) Milyen a magyar ipar jelenlegi területi struktúrája, mely tényezők hatnak az ipar telepítésére, területi fejlődésére?

b) Milyen hatást gyakorol a társadalmi, gazdasági életre az ipar kialakult területi szerkezete?

c) Melyek az ipar jelenlegi területi struktúrája megváltoztatásának lehetőségei, célszerű irányai és eszközei?

Az elemzés e három aspektusa részint külön-külön, részint együttesen tükröződik a könyv egyes fejezeteiben. Ez lehetővé teszi — az egyébként bonyolult —

téma egyszerűbb összefüggésekre való felbontását, olvasmányos tárgyalását. A lényegre koncentrált tartalom mellett a világos stílusnak is jelentős szerepe van abban, hogy a szerzők a gyakorlat számára — az egyedi üzem telepítésének problémakörétől az iparosítás gazdasági stratégiájáig — széles körűen hasznosítható elemzést adnak, noha a már említett kis terjedelem mondanivalójuk részletes kifejtését, allitáaik több irányú bizonyításának lehetőségét korlátozza.

A könyv szöveges elemző anyagát sok táblázat, grafikon és kartogram gazdagítja.

Az első fejezet a magyar ipar területi struktúrájának általános vonásait tárgyalja. A szerzők kimutatják, hogy az ipar területi struktúráját jellemző aránytalanságok a történelmi fejlődés — elsősorban a tőkés ipari fejlődés — eredményeként több évtized alatt alakultak ki. 1949 után viszont — jóllehet ez az időszak sem volt mentes árnyoldalaktól — lényegében pozitív tendencia bontakozott ki.

Az ipar jelenlegi területi szerkezetének aránytalansági tényezőit vizsgálva azokat emelik ki és tárgyalják részletesebben, amelyek a fajlagos szállítási szükségletek növekedésében és az állandó jellegű, azonos irányú munkaerő-vándorlásban fejeződnek ki.

A második fejezetben a szerzők az ipar területi növekedésének főbb tényezőivel és azok társadalmi-gazdasági hatásaival foglalkoznak. Bemutatják a földrajzi adottságok, az energiaforrások, a vízellátás, a foglalkoztatottság és az ágazati struktúra változásának hatását az ipar telepítésére, illetve annak területi növekedésére. A természeti adottságok közül elsősorban azokat emelik ki, amelyeket a társadalom anyagi szükségleteinek kielégítése céljából felhasznál. Hangsúlyozzák, hogy a természeti-földrajzi környezet történelmileg változó kategória, és ezért az ipar telepítésére gyakorolt hatása — a termelőerők fejlettségi fokától függően — más és más.

Az ipari telephelyek területi struktúrája és az energiabázisok földrajzi elhelyezkedése között meghatározott összefüggés van. Az energiaszerkezet átalakulása — a szénhidrogének arányának növekedése — módosítja az energiabázisok ipar-telepítő hatását. A vezetékrendszer kiépítésével az elosztóhálózat területi struktúrája nagyobb szerephez jut, mint az energiahordozó kitermelésének földrajzi megoszlása. Célszerű lett volna rámutatni arra is, hogy ez az ipar területi struktúrájának fejlesztése szempontjából ellentmondásos helyzetet eredményez.

Az Alföldön kitermelt földgáz például jóllehet elősegíti a gazdaságilag elmaradott területek fokozott iparosítását, de egyúttal korlátozza is azt. A vezeték-hálózat ugyanis kedvező feltételeket teremt ahhoz, hogy az Alföldön termelt energiahordozókat az iparilag már fejlett területeken is felhasználják. Ez a körülmény — egyéb tényezőkkel együttesen — az ipar kialakult területi szerkezetének konzerválását is elősegítheti.

Az ipar területi fejlődését elősegítő, illetve korlátozó tényezők közül egyre nagyobb szerephez jut a vízellátás. Ez összefügg a vízkészletek hasznosítási fokának növekedésével. Jellemző sajátosság, hogy ipari vízfelhasználásunk földrajzi megoszlása nincs összhangban a vízkészletek területi elhelyezkedésével. A vízhiány a fejlesztés hatékonyságát kedvezőtlenül befolyásolja, ezért a nagy vízigényű új ipari üzemeket legnagyobb felszíni vízfolyásaink, a Duna és a Tisza mentén célszerű telepíteni.

Az ipar területi fejlesztése sokoldalúan kapcsolódik a népesség foglalkoztatásához.

Az ipar fejlesztése során keletkező területileg meghatározott új munkaerőigény — mennyiség, szakképzettség és nemek szerinti relációban egyaránt — csak kis mértékben felel meg a munkaerőforrások területi megoszlásának.

Az iparfejlesztési centrumok ezért állandó — népességvándorlásban és ingavándor-forgalomban kifejeződő — munkaerő-elszívó hatást fejtenek ki. Hangsúlyozni kell azonban, hogy az ily módon keletkező feszültségek oka nemcsak az ipar — adott területi arányban — megvalósult fejlesztése, hanem a lakásépítés mennyiségi elmaradása is a szükségletektől országos szinten.

Az ipar területi munkamegosztása (általában a területi munkamegosztás) és a szállítás kölcsönösen feltételezik egymást. Ez utóbbi kifejezi a területi kapcsolatok irányát, nagyságát, minőségét.

Az iparfejlesztés ágazati szerkezete sajátos módon befolyásolja az ipar területi munkamegosztását. A különböző iparágak üzemének a telephellyel, a természeti és a gazdasági környezettel szemben támasztott követelményei eltérők, más-

részt viszont az ipartelep fizikai és gazdasági környezetét meghatározó adottságok is differenciáltak az ország különböző területein. Az ipar egyes ágazatai fokozottan érzékenyek arra, hogy az alapvető telepítőtényező (nyersanyag, víz stb.) az adott helyen rendelkezésre álljon, mások függetlenebbek a környezeti feltételektől.

Az ipar ágazati és területi szerkezetének átalakulására a legnagyobb hatást az úgynevezett bázisképző iparágak gyakorolják. A szerzők ilyennek mutatják be az energiatermelést, a kohászatot, a vegyipart és a gépipart.

Az ipar területi növekedésében kiemelkedő jelentősége van az infrastruktúrának. Bár ennek egyes elemeit mint telepítő tényezőket, külön-külön tárgyalja a második fejezet, hasznos lett volna az infrastruktúra szélesebb körű értelmezése és értékelése külön alfejezetben.

A *harmadik és a negyedik fejezet* az ipar területi fejlesztését sajátos makro-ökonómiai szempontból vizsgálja. Az ország egésze az ipari fejlettség foka szerint három nagyobb, viszonylag homogén területi egységre bontható, ahol az ipar szerkezete és az ipari fejlesztés problematikája nagyjából azonosak.

Az iparfejlesztés lehetőségei, gazdasági-társadalmi hatása és feladatai jelentősen eltérnek egymástól Budapest és környéke, valamint az iparilag viszonylag fejlett és elmaradott vidéki területek esetében.

Az ipar fővárosi koncentrációja már a századfordulón kiemelkedő volt. A főváros iparának részaránya az ország iparában a második világháború időszakáig szinte állandóan emelkedett. A helyreállítási periódus befejezésétől ellentétes tendencia érvényesül, noha az ötvenes évek kezdete óta Budapest ipara — az abszolút mértéket tekintve — többszöröse növekedett.

A szerzők tényadatok alapján elemzik a szocialista ipar termelésének, a foglalkoztatottak létszámának alakulását, az ipar koncentrációjának mértékét, ágazati szerkezetének változását, a beruházásokat és azok szerkezetét. Foglalkoznak a központi iparvidék túlzott mértékű fejlődésének következményeivel, majd bemutatják, hogy — részben a korlátozó intézkedések hatására — miként terelődött át az iparfejlesztés súlypontja a főváros közvetlen környékére.

Sajátos feladat az ipar fejlesztése a magas iparosodottsági szintet elért vidéki nehézipari körzetekben. E területek népgazdasági szerepének, ipari fejlettségének, ipari koncentrációjának és szerkezetének elenzése után a szerzők a fejlesztés speciális problémáit tárgyalják. Kiemelik a munkaerő-gazdálkodás, a vízellátás és a településhálózat fejlesztésének az ipar területi összpontosulásával, strukturális jellemzőivel és növekedésével összefüggő kérdéseit.

Az iparilag elmaradott területekre — amelyek az ország egész területének mintegy a felét teszik ki — jut az iparban foglalkoztatottak körülbelül 20 százaléka. Ezeket a területeket nemcsak a viszonylag alacsony iparosodottsági fok jellemzi, hanem általában a kereskedelmi, az egészségügyi, a kommunális stb. ellátottságnak az országos átlagnál alacsonyabb színvonala is.

Az elmaradott területeken relatíve magas a könnyű- és élelmiszeripar aránya és jelentősebb mértékű iparosítás — a gazdaságpolitikai céloktól függően — csak hosszabb időszak alatt valósítható meg.

Az *ötödik és a hatodik fejezet* az ipar területi fejlesztésének néhány nemzetközi tapasztalatait mutatja be, illetve a fejlesztés és a tervezés problémakörét tárgyalja. Információkat kapunk az ipartelepítési elveiről, az elmaradott területek fokozott fejlesztését elősegítő gazdaságpolitikai eszközökről, a tőkésországokban kialakult ipari szuperkoncentrációk kérdéseiről, valamint a szocialista országok ipartelepítési tapasztalatairól.

A fejlesztés és a tervezés kérdéseinek tárgyalásakor a szerzők az arányosság és gazdaságosság kölcsönhatását hangsúlyozzák az ipar területi fejlesztésében.

A gazdaság fejlesztésére — ezen belül pedig az ipartelepítésre — adott időszakban rendelkezésre álló anyagi eszközök korlátozottak; ezért felhasználásuk hatékonyságát a térbeli és időbeli koordináció jelentősen fokozza.

Távlatilag növekvő jelentőségűvé válik egyes hagyományos iparvidékeink (elsősorban a szénbányászati körzetek) iparának rekonstrukciója, strukturális átalakítása.

Bartke István

КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ СТАТЕЙ

Бела Шуйок

Интеграция и экономическая политика

В приводимом в данном номере отрывке из выходящей в свет книги автор дает краткий исторический обзор о том, как начали складываться после второй мировой войны международные отношения между Венгрией и другими социалистическими странами. Восстановление хозяйства — кроме материальной поддержки — могло опираться только на советский опыт централизованного планирования, строящегося на разбивке планов по хозяйственным единицам. Из этого следовали основывающиеся на обмене потребительными стоимостями методы двухсторонних клирингов и доминирующая роль торговли с социалистическими странами. Под влиянием этих обстоятельств с целью организации более широкого экономического сотрудничества стран народной демократии и Советского Союза в январе 1949 года был создан Совет Экономической Взаимопомощи как открытая организация. В рамках этой организации каждая страна строит свою экономику на основании собственных центральных планов и устанавливает двухстороннюю торговлю с остальными странами.

В 1962 году представители стран-членов СЭВ в интересах совершенствования сотрудничества разработали документ «Основные принципы международного социалистического разделения труда». В нем в качестве главного средства разделения труда указывается на координацию народнохозяйственных планов. Вместе с тем в нем была намечена задача создания многосторонних расчетов вместо двухсторонних клирингов. Для осуществления этих задач были созданы Бюро по координации планов и Международный банк сотрудничества. Автор подробно анализирует, по каким причинам принятые меры — несмотря на осознанную необходимость расширения и углубления международного разделения труда — не привели к должным результатам. Модель социалистического планового хозяйства, строящаяся на централизованном планировании и разбивке планов по хозяйственным единицам связывает предприятия с определяемыми в натуральных единицах национальными планами, и, по существу, административным образом ограничивает импорт. В силу этого координация планов не может привести к расширению связей между странами. Многосторонний расчет также становится невозможным из-за системы разбивки планов. Ибо в такой системе торговые связи основываются на твердых международных ценах, оторванных от производственных издержек, и на обязательствах по поставке потребительных стоимостей, определяемых от двухсторонней основе в централизованном порядке. Таким образом, цена данных валют — монетарные взаимозависимости не оказывают влияния ни на цены, ни на обязательства по поставкам. В силу этого не действует закон стоимости, и не реализуется выбор номенклатуры товаров на основании сравнительных издержек.

В дальнейшем автор анализирует, почему СЭВ, несмотря на все приложенные усилия, не достиг более значительных результатов в развитии внешнеторговых сношений и, главным образом, остальных форм экономического сотрудничества: в создании и деятельности совместных предприятий, осуществлении совместных капиталовложений, специализации, научно-техническом сотрудничестве и кооперации. Он приходит к выводу, что для этого, и, тем более, в интересах создания уже созревшей для осуществления интеграции требуется принятие сознательного решения: необходима комплексная реформа механизма СЭВ на основании заранее согласованных принципов и заранее намеченных темпов ее осуществления. Ключевым вопросом реформы, ее предпосылкой в настоящий момент является решение валютно-финансовых вопросов, создание соответствующей монетарной системы.

Реальной целью социалистической интеграции автор считает постепенное открытие рынков стран-участниц друг перед другом, установление ограничительной таможенной системы по отношению к третьим странам и создание такой монетарной системы, в которой свободно переводимая денежная единица позволяла бы и способствовала осуществлению международных задач по развитию. Таким образом станет возможным определение взаимных выгод и интересов в совместных капиталовложениях и предприятиях, в кооперации и специализации. В то же время в этом ключ и к подъему взаимной торговли внутри содружества с учетом сравнительных издержек и закона стоимости.

Пал Петер

Использование импорта венгерской промышленностью в международном сопоставлении

Автор в своей статье излагает некоторые выводы, сделанные в ходе исследований, связанных с подготовкой перспективного плана развития венгерской промышленности. В статье рассматриваются своеобразные черты, проявляющиеся во внешней торговле промышленными изделиями, главным образом, в их импорте, — на основании сопоставления с несколькими европейскими капиталистическими странами.

Изучая распределение импорта по отраслям потребления, автор констатирует, что удельный вес производственного потребления приблизительно совпадает с потреблением капиталистических стран, хотя более низкий уровень развития и мотивировал бы меньшую долю потребления в Венгрии. Удельный вес импорта в потреблении сырья и материалов в развитых капиталистических странах сократился, в Венгрии же остается на неизменном уровне, причем на довольно высоком (например, по сравнению с Австрией, вдвое выше). Своеобразно, например, то обстоятельство, что импорт сырья, а также сырых или незначительно обработанных сельскохозяйственных продуктов, несмотря на его высокий удельный вес, едва превысил экспорт этих продуктов. Сырьевой дефицит в Венгрии, таким образом, ни в коем случае не достигает такой степени, чтобы он мог считаться — как он считается, по мнению ряда венгерских экономистов — одним из своеобразных и весьма сильных венгерских стимуляторов международного разделения труда.

В дальнейшем автор рассматривает некоторые важные отрасли венгерской внешней торговли (черную металлургию, машиностроение, деревообрабатывающую промышленность, текстильную промышленность). Из анализа всех этих отраслей следует, что в потребляемой промышленностью импорте очень высока доля сырьевых материалов, а доля полуфабрикатов минимальна, по сравнению с европейскими капиталистическими странами. Это явление органически дополняется относительно высоким удельным весом идущих на конечное потребление продуктов в импорте, и еще большим — в экспорте. Деятельность венгерской промышленности, таким образом, охватывает слишком широкий вертикальный диапазон.

Широкий вертикальный диапазон деятельности неблагоприятен, главным образом потому, что в такой маленькой стране, как Венгрия, при низкой степени международного обмена полуфабрикатами во всей промышленности ухудшается концентрация мощностей, происходит распыление материальных и умственных ресурсов.

Причина этого, по мнению автора, заключается в дефицитном хозяйствовании, сложившемся в последние десятилетия. Пока производители находятся в монопольном положении, и спрос, как правило, устойчиво превышает предложение, до тех пор никакая экономическая сила не может принудить их к дроблению производства, к гибкому приспособлению к потребностям потребителя. Новая система хозяйственного управления и развитие экономической интеграции стран-членов СЭВ в правильном направлении — это значительные шаги на пути создания условий, при которых можно будет устранить нынешнее неблагоприятное положение.

Ласло Рац

Уровень цен и планомерная политика цен

В статье автор исходит из вопроса, можно ли ограничивать высокую прибыль предприятий систематической государственной политикой снижения цен. В связи с этим автор сначала рассматривает вопрос, на основании каких критериев следует устанавливать уровень цен, когда может он считаться высоким или низким; затем рассматриваются возможности, которыми экономическая политика государства располагает в отношении понижения возможно высокого уровня цен. Автор указывает на факторы, ограничивающие форсированное проведение политики снижения цен в сфере конечного потребления, а затем анализирует взаимосвязи государственной политики и налогообложения и регулирования доходов и уровня прибыли.

Автор рассматривает вопрос, может ли сокращение затрат живого труда, происшедшее в результате технического развития, автоматически повлечь за собой общее снижение уровня цен. По его мнению, в нынешнем положении венгерского народного хозяйства и при настоящих методах управления уровень затрат живого труда и затрат на средства в целом не понижается, и, таким образом, на понижение цен можно рассчитывать только в бурно развивающихся отраслях (предприятиях), в то время, как цены в отраслях или предприятиях, сокращающих свои затраты в меньшей мере, могут даже повыситься. Автор, показывая взаимосвязь между насущными проблемами венгерской экономической политики и уровнем цен, указывает на проблему повышения цен, вытекающую из напряженных моментов в экономической жизни. Он указывает, как можно посредством политики цен и всех средств экономической политики создать основы надежного планомерного формирования цен.

Ференц Чагой—Ференц Куш

Анализ развития химической промышленности на основании межотраслевого баланса

На основании серии межотраслевых балансов за 1959—1966 гг. представляется возможность для динамического анализа отдельных секторов. Авторами было изучено развитие одной из наиболее быстро развивающихся отраслей — химической промышленности с учетом прямых данных, а также показателей, кумулировано отражающих косвенные связи. Прямые данные показывают, что как по объему продукции, так и с точки зрения участия в производстве национального дохода наиболее быстрыми темпами развивалась химическая промышленность.

Против развития химической промышленности обычно в качестве довода приводят ее высокую удельную потребность в сырье, энергии, капиталовложениях и импорте. В то же время как прямые, так и совокупные коэффициенты показывают, что за последние 7 лет химическая промышленность быстрее всех сокращала свою потребность как в сырье, так и в энергии. С точки зрения фондоемкости химическая промышленность занимает второе место среди отраслей промышленности, при умеренном росте этого коэффициента. В отношении использования импортных материалов коэффициент химической промышленности является наиболее высоким, зато за 7 лет этот коэффициент снизился только в этой отрасли.

В конечное потребление поступает лишь меньшая часть химической продукции и то — посредством производственных связей.

Развитие химической промышленности оказывает благоприятное влияние на сальдо валютного баланса. Согласно прямым данным, валютный баланс химической промышленности имеет отрицательное сальдо, проявляющееся, однако, сильную тенденцию к сокращению. Но в отношении потребностей сальдо свидетельствует о том, что потребляемые химической промышленностью импортные материалы в конечном счете посредством продуктов других отраслей используются конечным потреблением.

Эффективность развития химической промышленности рассматривалась авторами на основании показателей эффективности производства, основных средств и численности рабочей силы. Они установили, что по этим показателям химическая промышленность занимает первые места. В статье, в кратких методологических указаниях даны экономическое содержание и формулы исчисления различных показателей

Левенте Фалл

Политика цен, осуществляемая предприятиями в торговле

В новой системе хозяйственного управления увеличились сложность и издержки технических задач, связанных с ценообразованием, но в то же время стало возможным стимулирование гибкими ценами принятия экономически эффективных решений, передача ими производству рыночных импульсов — потребностей рынка и складывающейся на рынке оценки. Предприятия получили возможность проведения — в качестве одной из важнейших составных частей самостоятельной коммерческой политики предприятий — политики цен, приспособляющейся к рынку и в свою очередь воздействующей на него. Опыт первого года реформы показывает, что пока еще только часть предприятий розничной торговли осознала большие возможности, кроющиеся в собственной политике цен, и только немногие из них способны использовать эти возможности. До сих пор недостаточно выяснены и осознаны суть социалистической политики цен предприятий и методы ее осуществления.

На основании этих фактов автор стремился определить цель, основные взаимозависимости и методы осуществляемой предприятиями политики цен.

В начале статьи он анализирует фактическое положение предприятий, в особенности его отрицательные стороны, а затем дает определение понятия политики цен предприятия, сферы ее действия, условия ее успешного функционирования. Глава о многосторонней подготовке концепции предприятия в области цен уже представляет собой подробную методику. Аналогичный характер имеют и главы о разработке стратегии цен и о тактике предприятия в этой области.

SUMMARY OF THE ARTICLES

Béla Sulyok: **Integration and economic policy**

In the part here presented of his book to be shortly published, the author first gives a brief historical review of how the international relations of Hungary with the other socialist countries started after the Second World War. Beside the material support, the reconstruction of the economy was possible only by relying on the Soviet experiences of a centrally planned economy. This implied also the bilateral clearing methods relying on the exchange of use values and the dominating role of trade with the socialist countries. Under its effect in January 1949 the Council for Mutual Economic Assistance came into being as an open organization to organize a wider economic cooperation between the People's Democracies and the Soviet Union. Each country belonging to the organization builds up its economy and formulates its bilateral trade with the other countries on the basis of its own planning.

In 1962 the representatives of the CMEA member countries drew up the document entitled: "Principles of the Socialist International Division of Labour". This document defined the harmonization of national economic plans as the main instrument of the division of labour. Instead of the bilateral clearings it set as an objective to bring about multilateral settlements. To perform these tasks, the Plan Bureau and the CMEA Bank have been founded. The author analyses in detail the causes owing to which the measures taken could not—in spite of the recognition of the necessity of increasing the international division of labour—bring satisfactory results. The model of the socialist economy which is built upon central planning and the breakdown of the plans binds the enterprises to national plans determined in physical terms and puts a limit on imports essentially in an administrative manner. Under such conditions a harmonization of the plans cannot lead to an expansion of relations. Multilateral settlement is rendered impossible similarly by the system of centrally breaking down the plans. In this system, namely, the relations are based on rigid international prices separated from the production costs and on delivery obligations in terms of use values, determined by central and bilateral agreements. Thus, the rates of foreign exchange, the monetary relationships do not influence either the price or the delivery obligations. The law of value does not affect the commodity pattern of foreign trade, a selection based on comparative costs cannot assert itself.

In the following the author analyses why, in spite of all the efforts made, the CMEA has not reached greater results in the development of foreign trade relations, mainly in the forms of economic cooperation transcending trade: that is, in common undertakings, common investments, specialization, technical and scientific cooperation. He reaches the conclusions that on these and still more on an integration, which problem has already matured, a deliberate decision must be taken. A complex reform of the CMEA mechanism is needed which would be based on collated principles and also its rate of implementation must be previously agreed upon. A key problem and a precondition of this reform is now the solution of the financial and monetary problems, the creation of an adequate monetary system.

In the author's view, it is a realistic objective of a socialist integration gradually to open the markets of the participating countries to each other, to delimit it from third countries by means of a system of customs duties and to bring about a monetary system in which a freely transferable currency enables and promotes the attainment of international development objectives. In this way the assessment of mutual interests and advantages in common investments and enterprises, in cooperation and specialization becomes possible. In addition, this is the clue that mutual trade within the area should prosper by accounting for comparative costs and the law of value.

Pál Péter: **Consumption of imported materials in the Hungarian industry:
an international comparison**

The author renders account of some findings reached by research activity in the preparatory stage of the long-term plan of Hungarian industry. The research project aimed at analysing the features characterizing the foreign trade of industrial goods, mainly their imports, on the basis of comparisons with some European capitalist countries.

As regards the distribution of imports by users, the author states that the share of productive consumption agrees on the whole with that in capitalist countries though the lower level of development would justify a smaller share. The imported ratio of raw materials declined in the developed capitalist countries while it is stagnating in Hungary at a fairly high level (twice as high as e.g. in Austria). It is a peculiar feature, too, that the imports of raw materials and raw or hardly processed agricultural products has hardly exceeded the exports of the same goods. Thus, the scarcity of raw materials in Hungary cannot be said to be of such extent as to count it among the particular and strong stimulants of the international division of labour—as is done by many Hungarian economists.

The author then surveys in turn some important branches of the Hungarian foreign trade (ferrous metallurgy, engineering, wood processing, textile industry). Analyses of each branch allow the conclusion that the share of raw materials is too high in imports and that of intermediary articles is minimum in comparison to the European capitalist countries. The picture is complemented by the statement that the share of articles for final use is relatively high in imports and much more in exports. Thus, the Hungarian industry is operating on a too wide vertical scale.

This wide scale is disadvantageous for a small country like Hungary, since with a small extent of exchange in intermediary goods the concentration of resources deteriorates in the whole of industry, and material as well as intellectual capacities get fragmented.

The cause of this situation is found by the author in the economy of shortages developed in earlier decades. Until manufacturers are in a monopolistic situation and demand generally and for a considerable time exceeds supply, producers are not compelled by any economic pressure to conform flexibly to the requirements of users. The new economic mechanism and a development of the CMEA economic integration in the right direction will be important steps to create the conditions for doing away with the present unfavourable situation.

László Rácz: Price level and purposeful price policies

The article sets out from the problem whether the high profits attained by enterprises can be limited by a policy of the state aimed at regularly reducing the prices. On hand of the problem the author first examines the question by what criteria is it correct to fix the level of prices: when can it be considered to be high and when low. Then he examines the measures available to the economic policy of the state for reducing a possible high price level. He points out the restricting factors which stand in the way of a stronger price reducing policy in the sphere of final demand and then investigates interrelations of taxation and income regulation policies with regulating the level of profits.

The author puts the question whether a reduction of live labour inputs owing to technological development automatically induces a general reduction of the price level. In his opinion, under the present conditions of the Hungarian economy, and with the actual methods of control and management, the combined level of live labour inputs and costs of means of production does not diminish. Thus a price reduction can be reckoned with only in the most dynamic branches (enterprises), while the prices of those branches or enterprises which reduce the enterprise costs, taken in the traditional sense, only to a smaller extent, may even rise. The author then treats the interrelations of the most pressing problems of Hungarian economic policies with the price level. He points to the problems caused by price rises which are due to existing economic tensions. He finally outlines how can the bases of a sound and purposeful price development be created with the aid of price policies and the measures of global economic policy.

Ferenc Cságoty—Ferenc Kiss:

Development of the chemical industry: an analysis based on input-output tables

Relying on a series of input-output tables available for the years 1959–1966 it has become possible to perform a dynamic analysis of individual sectors of production. The authors investigated the development in one of the most dynamic industries, the chemical industry, with the aid of both the direct input coefficients and the cumulated (total) ones, reflecting also the indirect effects. According to the direct indicators, the chemical industry developed quickest both in respect of value of output and the contribution to national income.

Sometimes the objection is raised against the development of the chemical industry that it is highly intensive in respect of basic materials, energy, investments and imports. As a matter of fact, in the seven years investigated it was the chemical industry which reduced most its demand on basic materials and energy from among the industrial sectors, according to both the direct and the cumulated input coefficients. As regards capital intensity, the chemical industry takes the second place of the industrial branches and its per unit asset requirements are moderately rising. The coefficient for the use of imported materials is biggest in the chemical industry but a considerable reduction can be reported over the 7 years.

The chemical industry releases for final use only a smaller part of its output and it serves final demand rather through the production relations.

The effect of the development of the chemical industry on the balance of trade is favourable in terms of foreign exchange. According to the technological coefficients this balance is negative though showing a strongly declining tendency. Considering, however, the requirements of final demand, the balance becomes positive, indicating that the materials imported for the chemical industry came into final utilization through the products of other industries.

Efficiency of developing the chemical industry was investigated by the authors on the basis of indicators showing the efficiency of production, fixed assets and labour; according to these the chemical industry takes one of the first places in the order of rank by efficiency.

In the article we also find short methodological notes explaining the economic contents and formulae of the various indicators.

Levente Fall: Price policy in trading enterprises

Under the new economic mechanism the complexity of technical tasks connected with prices as well as their costs have increased. At the same time it has become possible that the flexible prices should stimulate efficient decisions, communicate the requirements and value judgement of the market towards production and also that an enterprise price policy adapting itself to and influencing the market should develop—which is one of the most important factors of an independent business policy in enterprises. The experiences of the first year of the reform have proved that only a part of the retail trade enterprises have recognized the great possibilities inherent in an autonomous price policy and only a few of them avail themselves of such. The substance and the methods of implementation of a socialist enterprise price policy have not been sufficiently cleared or known.

After these preliminaries the author set himself the task to define the objective, major interrelations and methods of an enterprise price policy. His study is a—perhaps too much condensed—compendium of concepts and points of view, constituting mainly a logical methodology and a timetable for the formulation and implementation of a price policy in enterprises. Unity of the diversified subject is secured by the fact that the various methods and considerations are all aimed at achieving the objective of price policy which is, according to the author, also the means to promote the competitiveness of the enterprise in the market and the maximization of profits.

At the beginning of his study the author analyses the actual situation in enterprises, mainly the negative phenomena, then proceeds to define the concept of an enterprise price policy, its scope and the conditions of success. The chapter on the many-sided foundation of an enterprise price concept is already a detailed methodology. The chapters on the formulation of price strategy and price tactics are of similar character and they constitute the main subject of the study.

KÖZGAZDASÁGI SZEMLE

5

A tartalomból

CSIZMADIA ERNŐ:

Az intenzív gazdasági fejlődés
és a mezőgazdaság

WIESEL IVÁN:

Ötéves a Nemzetközi Gazdasági
Együttműködési Bank

**CSÁGOLY FERENC—
SZABÓ ALADÁR:**

Az első világszerte árákkal képzett
népgazdasági modell

GERGELY ISTVÁN:

Az új technika elterjedése a világon

VARGA GYÖRGY:

Az amerikai nagyvállalatok stratégiája

XVI. évfolyam

1969. május

TARTALOM

<i>Csizmadia Ernő</i> : Az intenzív gazdasági fejlődés és a mezőgazdaság	525	
<i>Wiesel Iván</i> : Ötéves a Nemzetközi Gazdasági Együttműködési Bank	538	
<i>Cságoty Ferenc—Szabó Aladár</i> : Az első világpiaci árakkal képzett népgazdasági modell	549	
<i>Gergely István</i> : Az új technika elterjedése a világon	569	
<i>Varga György</i> : Az amerikai nagyvállalatok stratégiája	587	
VITA		
<i>Kozma Géza</i> : A nyereségérdekeltség és a tőkés ipari export az új mechanizmus első évében	600	
SZEMLE		
Adatok a szocialista országok 1968. évi gazdasági fejlődéséről (<i>Holka Gyula</i>)	608	
A gazdasági előrejelzés módszerei a fejlett tőkésországokban (<i>Nagy Sándor</i>)	616	
FOLYÓIRATSZEMLE		628
M. Uszijevics: A társadalmi termelés két osztályáról szóló lenini tanítás és a szocializmus építésének tapasztalatai a KGST-országokban — Claude Tougeron: Atomerőművek a francia villamosenergia-termelésben — V. Vales: A népgazdaság prosperitására vezető utak Csehszlovákiában — Oscar Braun—Leonard Joy: A gazdasági stagnálás egy modellje: esettanulmány Argentína gazdaságáról — T. Hacsaturov: A természeti kincsek gazdasági értékeléséről — Fanny Ginor: A tőkeimport hatása a fejlődő országok struktúrájára — G. Pawlak-Finderova: Az új lakáspolitikai elvei és realizálásuk Lengyelországban		
SZAKIRODALMI TÁJÉKOZTATÓ		
Gazdag Miklós—Meitner Tamás: A vezetés emberi tényezői (<i>Monigl István</i>)	638	
Tanulmánygyűjtemény az Egyesült Államok távlati agrárpolitikájáról (<i>Fekete Ferenc</i>)	640	
Haire, Mason: Pszichológia — vezetőknek (<i>Vértes Csaba</i>)	642	
A cikkek rövid orosz és angol nyelvű tartalmi kivonata	645	

E SZÁM SZERZŐI:

Dr. Cságoty Ferenc kandidátus, a NIM Ipargazdasági és Üzemszervezési Intézetének igazgató-helyettese; **dr. Csizmadia Ernő** kandidátus, egyetemi tanár, a Marx Károly Közgazdaságtudományi Egyetem rektorhelyettese; **dr. Fekete Ferenc**, a közgazdaságtudományok doktora, az Agrárgazdasági Kutató Intézet osztályvezetője; **dr. Gergely István** kandidátus, a Közgazdaságtudományi Intézet főmunkatársa; **Holka Gyula**, a Központi Statisztikai Hivatal munkatársa; **Kozma Géza**, a Konjunktúra- és Piackutató Intézet munkatársa; **dr. Monigl István**, az Országos Tervhivatal munkatársa; **dr. Nagy Sándor**, a Gazdaságkutató Intézet munkatársa; **dr. Szabó Aladár**, a NIM Ipargazdasági és Üzemszervezési Intézetének munkatársa; **dr. Varga György**, a Figyelő főszerkesztő-helyettese; **Vértes Csaba**, a Figyelő munkatársa; **dr. Wiesel Iván** kandidátus, a Nemzetközi Gazdasági Együttműködési Bank igazgatója.

A MAGYAR TUDOMÁNYOS AKADÉMIA KÖZGAZDASÁGTUDOMÁNYI BIZOTTSÁGÁNAK FOLYÓIRATA

Szerkesztő bizottság:

Augustinovics Mária, Bálint József, Bognár József, Cukor György, Csendes Béla, Csikós-Nagy Béla, Erdős Péter, Fekete Ferenc, Friss István, Ganczer Sándor, Garamvölgyi Károly, Háy László (elnök), Hetényi István, Huszár István, Kornai János, Nagy Tamás, Ripp Géza (főszerkesztő), Szabó József, Szabó Kálmán, Vajda Imre

Az intenzív gazdasági fejlődés és a mezőgazdaság

A Közgazdasági Szemle februári és márciusi számában két igen értékes tanulmány jelent meg Hont János tollából a mezőgazdaság és az élelmiszeripar fejlődésének fő tendenciáiról.* Ezek jól jellemzik azt a nagy horderejű átalakulást, amely a magyar mezőgazdaságban és élelmiszeriparban az utóbbi egy-másfél évtizedben kibontakozott. Folytassuk ezt az elemzést, és a ma már határozottan kivehető főbb tendenciákat vetítsük előre a következő évtizedekre. Annál inkább időszerű ez, mert most folyik a következő másfél évtized gazdaságfejlesztési koncepciójának a kimunkálása.

A mezőgazdaság beilleszkedése gazdaságfejlesztési elgondolásainkba

Gazdasági életünk egyik kulcsfontosságú problémája, hogy a mezőgazdaság hogyan illeszkedik bele abba a folyamatba, amelyet a nép-gazdaság intenzív irányú fejlesztésének kibontakozása jelent. Közgazdasági berkekben elég széles körű vita folyik erről. A vitában nemegyszer olyan kérdések kerülnek előtérbe, amelyek elhomályosítják a legalapvetőbb összefüggések lényegét, és éppen ezért a fejlesztésben helytelen útra terelhetnek. Ilyennek tartom mind a piacproblémát — tehát a ránk leselkedő élelmiszer-értékesítési nehézségek eltűlését —, mind az iparfejlesztést fenyegető mezőgazdasági tőkeigény és az élelmiszerexport szubvenciója növekedésének felnagyítását. Nem azt mondom, hogy ezekre nem kell figyelniük, a mezőgazdaság helyét azonban nem ezek határozzák meg a magyar gazdasági fejlődésben.

Az ügy lényegét akkor közelítjük meg helyesen, ha abból indulunk ki, hogy az élelmiszer-termelés az emberiség rendelkezésére álló legfontosabb természeti erőforrás, a termőtalaj felhasználásán alapul. Minden nép alapvető érdeke, hogy ezt az erőforrást — különösen ha más forrásoknak nincs is bővében — a lehető legteljesebb mértékben kiaknázza. Természetesen ez a feladat országonként eltérően jelenik meg, mégpedig attól függően, hogy az adott földterületről hogyan lehet megoldani az ott élő népesség élelmezését.

Olyan országokban, ahol a belső élelmiszerellátást is importból fedezik, egész más helyzet foglal el az élelmiszertermelés a gazdaságban, mint az önellátó vagy az élelmiszerexportőr országokban. Az egyik helyen az

* Közgazdasági Szemle, 1969. februári szám 144–166. 1. és márciusi szám 285–301. 1.

élelmiszerimporthoz szükséges devizát is iparcikkek exportjával teremtik elő, a másik helyen fordítva: a mezőgazdasági és élelmiszerexport forrásokból táplálják az ipart is, illetve ezt a forrást is igénybeveszik az iparfejlesztéshez.

Sokan úgy vélik, hogy az iparilag fejlett élelmiszerimportőr országokban tizedrendű ügy a mezőgazdaság fejlesztése. A valóságban azonban nem ezt tapasztaljuk. A második világháború óta eltelt időszakban az iparilag fejlett élelmiszerimportőr országokban olyan gyors ütemben növelték a mezőgazdasági és élelmiszertermelést, hogy azt a legtöbb élelmiszerexportőr országban is megirigyelhetnék.

Sok minden közrejátszhat ebben, egyebek közt a saját gazdasági potenciál fejlesztésére való törekvés hadászati, politikai és részben gazdasági megfontolásokból; a földtulajdonosokra, a tőkés birtokosokra és a tőkésedő parasztságra való politikai támaszkodás a belpolitikában, a mezőgazdaságnak, mint az ipar egyik jelentős belső piacának a fejlesztése stb. Az alapvető azonban: jobban kihasználni a rendelkezésre álló természeti erőforrást, ezzel tehermentesíteni az élelmiszerimport miatt közvetve vagy közvetlenül lekötött tőke egy részét, és azt még kedvezőbben kamatoztatni.

Még kézenfekvőbb az erőforrások jobb kihasználására való törekvés azokban az országokban, amelyek egy adott életszínvonalon élelmiszerekből ellátják magukat, sőt növekvő mértékben exportálnak is — és mindez a nép javát szolgálja. Hazánk ilyen ország és emellett nyersanyagokkal rosszul van ellátva. Továbbá, az is jellemzi, hogy az ipar — erőteljes ütemű iparosítás mellett is — közepesen fejlett, és ami még lényegesebb, egyelőre nem exportál annyit, hogy abból nyersanyag- és berendezésimportját fedezni lehetne.

Nincs olyan gazdasági törvény, hogy egyik vagy másik országban az iparnak exportjával feltétlenül fedeznie kell a számára szükséges behozatalt. Gazdaságilag azonban egészen más helyzetről van szó, ha az ipar erre képes, és másról, ha erre nem képes. Az ipar és a mezőgazdaság súlya, szerepe, fejlesztésük aránya és iránya egészen másképp alakul az egyik, mint a másik esetben.

Tény, hogy a magyar ipar egyelőre — gazdaságilag belátható időn belül — exportjából nem tudja importját fedezni. Az ipar fejlesztéséhez szükséges importvásárlásaink egy részét jelenleg és még hosszú időn át mezőgazdasági és élelmiszercikkek exportja révén nyert devizából fedezzük. Emiatt — a hazai adottságok és az eddigi gazdasági fejlődés eredményeként kialakult körülmények között — a mezőgazdaságnak meghatározó szerepe van a tőkés fizetési mérleg egyensúlyának alakulásában, s ezáltal egész gazdaságunk kiegyensúlyozott fejlődésében; jobban mondva a tartós gazdasági egyensúly szilárdabb alapokra építésében.

Ez a szerepe a *belső piacon*, a „pénz-áru” egyensúlyban azért igen jelentős, mert a gazdasági fejlettség mai fokán és a kialakult életszínvonalon a lakosság fogyasztásában is igen jelentős helyet foglal el az élelmiszer-fogyasztás.

Igaz, a fogyasztási szerkezet alakulására hazánkban is az a jellemző, hogy gyorsabb ütemben nő a ruházati és az egyéb iparcikkek fogyasztása, mint az élelmiszereké. (Két évtized alatt az élelmiszerek fogyasztása 67 százalékkal, az iparcikkeké pedig több mint kétszeresére nőtt.) Ennek

ellenére az eddig kialakult életszínvonalon a szolgáltatások nélkül számított egy főre jutó fogyasztás csaknem felét jelenleg is az élelmiszerek teszik ki. Ha pedig ehhez hozzászámítjuk a mezőgazdasági nyersanyagú élvezeti cikkeket is, akkor a kettő részaránya még magasabb.

A hazai vásárlóerőnek mintegy felét a mezőgazdasági és élelmiszertermelésnek kell fedeznie. A mezőgazdaságnak tehát nagy szerepe van a belső piaci egyensúly biztosításában, az életszínvonal alakulására gyakorolt hatásán keresztül a gazdasági növekedésben.

Még érzékenyebben reagál népgazdaságunk a *mezőgazdasági export* alakulására. Egyelőre ugyanis úgy fejlesztjük iparunkat, hogy ahhoz növekvő mértékben igénybe vesszük a külkereskedelemben is a mezőgazdaság közreműködését. Ezért — ha szubjektíven nem is vennénk tudomásul — a valóságban az ipar fejlődése bizonyos fokig a mezőgazdaság korszerűsítésétől is függ. Pontosan olyan mértékben függ attól, amilyen mértékben fejlesztéséhez igénybe kell venni a mezőgazdaság és élelmiszeripar exportjával nyert devizát.

Bár a gazdasági fejlesztés fő bázisa hazánkban már maga az ipar, mégis, amíg az ipari export nem kerül annyira túlsúlyba külkereskedelmünkben, hogy iparfejlesztésünk számára közömbös lesz a mezőgazdasági és élelmiszerexport, addig *pusztán külkereskedelmi — vagyis közvetve ipari — érdekből is elengedhetetlen a mezőgazdaság korszerűsítése*. Minél későbbre halasztjuk az ennek gyorsításához szükséges tennivalókat, annál lassabban és annál később jutunk a kiegyensúlyozott, intenzív gazdasági növekedés útjára.

Az itt vázoltak hangsúlyozása némelyek szemében úgy tűnhet, mintha a gyors ütemű iparosítással valamiféle agrárfejlesztést állítanánk szembe, illetve távlatilag nem a korszerű nagyiparra, hanem az élelmiszer-gazdaságra építenénk gazdaságfejlesztési perspektívánkat. Az „ipari perspektívának” valamilyen „agrárperspektívával” való helyettesítése azonban akár a közeljövőben, akár a távlati fejlesztésben teljesen irreális. Ahogy a történelem kereke nem forog visszafelé, a gazdasági fejlődésen sem lehet erőszakot tenni egyetlen országban sem: még az élelmiszer-termeléshez legjobb feltételekkel bíró országokban sem.

A gazdasági elmaradottságból való kiemelkedés történelmileg egyedül járható útja hazánkban is az iparosítás. Az élelmiszer-gazdaság mielőbbi korszerűsítése is ennek jegyében ésszerű.

Egész eddigi fejlődésünkéből következik viszont, hogy ne halasszuk a távoli jövőbe azt, amit már tegnap meg kellett volna tennünk. A korszerű élelmiszer-gazdaság kiépítése sürgős feladat. Nem valamilyen öncélú agrárfejlesztés diktálja ezt számunkra, hanem adottságaink reális számbavétele alapján éppen a gyorsabb és kiegyensúlyozottabb gazdasági növekedés igénye. *Nem az iparfejlesztéssel szemben, vagy ahelyett van tehát szükségünk az élelmiszer-gazdaság korszerűsítésére, hanem annak szolgálatában, az ésszerű iparosítás szerves kiegészítéseképpen; és nem is a távoli jövőben, hanem erőforrásainktól függően minél hamarabb*.

A közgazdák a népgazdasági ágazatokat a gazdasági növekedésben betöltött szerepük, fejlődésük dinamizmusa alapján progresszív és nem progresszív termelési ágakba csoportosítják. A progresszív termelési ágak fejlesztése a legfejlettebb technikán alapul, s megkülönböztetett

előnyben részesül a többihez képest. Ez teljesen érthető, hiszen fejlesztése számottevő húzóerőt képvisel a népgazdaság egészének fejlődésében, az általános gazdasági-műszaki előrehaladásban.

A mezőgazdaság nem tartozik a progresszív termelési ágak közé — legfeljebb egyes ágazatai sorolhatók ide —, de állapota és fejlődése igen érzékenyen visszahat rájuk és az egész gazdasági növekedésre. Magyarországon ez a kapcsolatot annyira szoros, hogy az ipar a saját növekvő forrásain túl az eladósodás veszélye nélkül nem léphet nagyobbatt annál, mint amennyit a mezőgazdasági és élelmiszeripari fejlődés, főleg tőkés exportja révén lehetővé tesz. *Iparfejlesztésünk tehát nagyobb részben saját forrásokból táplálkozik, de egyelőre növekvő mértékben igényli a mezőgazdaság közreműködését is.*

Ezt a szoros függést a szocialista nemzetközi együttműködés erősödése, a szocialista integráció kibontakozása gyorsan csökkenthetné, sőt feloldhatná. Egyelőre azonban export-import érzékenységünk tőkés viszonylatban az utóbbi évtizedben inkább növekedett. Ebben igen nagy szerepe van a következőknek:

— A szocialista országok elérkeztek az intenzív iparosítás szakaszába. Sem egyenként, sem közösen nem rendelkeznek azonban — pontosabban: csak részben rendelkeznek — az ehhez szükséges korszerű technikát szolgáltató iparral.

— Még olyan esetekben is, amikor az egyes szocialista országokban gyártott technika világszínvonalon is versenyképes, az együttműködés eddig kialakult formái csak hosszabb idő alatt teszik lehetővé annak alkalmazását és hatékony kihasználását más szocialista országokban.

Egy ország ipari potenciálja nemcsak az előállított termékek mennyiségén, hanem sokkal inkább a termelés korszerű struktúráján, a gyártott termékek korszerűségén, minőségén múlik. A szocialista országok felismerték ezt, de akkor érkeztek el az intenzív iparosítás szakaszához, amikor már igen éles versenyben kell megküzdeniök a világpiacon. Korábban egy-egy ország az iparosodás befejezése után rendszerint fejlettebb technikával bírt, mint a régebben iparosodottak. Ez volt az alapja egy-egy kevésbé fejlett ország előreugrásának. Ilyen előnyökhöz a tudományos-technikai forradalom korában egyetlen ország sem juthat hozzá saját műszaki, tudományos bázisán.

Az intenzív iparfejlesztés elemi feltétele a szocialista nemzetközi együttműködés szorosabbra fonása, új alapokra helyezése. Mégpedig abban a tekintetben, hogy a résztvevők közös erőfeszítéssel, *a szocialista integráció talaján* mielőbb megoldják olyan korszerű gyártmányok előállítását, amelyek a tőkés piacokon is versenyképesek. Még előnyösebb lenne, ha mindez egész gyártmánycsoportokra kiterjedhetne.

Ez tehermentesíthetné az egyes országokat az alól, hogy a korszerűsítéshez szükséges gépeket, berendezéseket erejüket meghaladóan is tőkés piacokról igyekezzenek beszerezni. Hazánkban ez új körülményeket teremtené a tőkés piacra irányuló mezőgazdasági exportigények alakulásában. Ebben az esetben a műszaki fejlesztéshez szükséges beszerzések egy részét szocialista piacokról, a szocialista együttműködés keretében eszközölhetnénk. A fejlesztés tenát egyre inkább az ipari termelés és export függvénye volna.

Mindez azonban nem következhet be egyik napról a másikra. Illúzió

lenne azzal számolni, hogy a szocialista együttműködés szorosabbra fonása révén rövid időn belül tehermentesíteni tudjuk műszaki fejlesztésünket a tőkésimporttól. Az eddigi tapasztalatok alapján ez csak hosszabb távon lehetséges. Ez pedig azt jelenti, hogy egyelőre nem mondhatunk le a tőkés mezőgazdasági export növeléséről. Minél inkább növelhetjük tőkés élelmiszerexportunkat rövid távon, annál több időt nyerünk az ipari struktúra átalakításához, ipari gyártmányaink világszínvonalon is versenyképes korszerűsítéséhez. Mindaddig, amíg ehhez a szocialista együttműködés keretei között újabb lehetőségek nem nyílnak, korszerűsítésünk jelentős mértékben függ a mezőgazdaság és élelmiszeripar fejlődésétől is. Nem abban az értelemben, hogy ki volna szolgáltatva neki. De, hogy nélküle lényegesen lassúbb haladásra lenne ítélve, az egészen nyilvánvaló.

Nemcsak Magyarországon, de a többi szocialista országban is, egyre jobban elterjed az a szemlélet és politikai gyakorlat, amely a mezőgazdaságnak az eddiginél lényegesen nagyobb jelentőséget szán a gazdasági fejlődésben. Különösen figyelemre méltóak a Szovjetunióban hozott elég sokrétű intézkedések.

A Szovjetunióban a szocialista országok közül a leggyorsabb ütemben korszerűsítik a mezőgazdasági és élelmiszeripari termelés műszaki alapját. Nagyarányú gépesítési és kemizálási program megvalósításába kezdtek. Kedvező irányban változtatják azokat a pénzügyi feltételeket is, amelyek a termelést és a dolgozók érdekeit alapvetően befolyásolják. Emelték a mezőgazdasági ár- és bérszínvonalat. A kolhozokban is bevezették a nyugdíjat, állami erőforrásokból garantálták a munkadíjat és egyéb, a dolgozók életkörülményeit kedvezően érintő intézkedéseket tettek.

A Szovjetunióban mindez annak a jegyében folyik, hogy a jobb élelmiszer-ellátás közvetlenül érinti az életszínvonalat, ez pedig az egész gazdasági növekedést. Továbbá a parasztság helyzetének a javítása erősíti a szocialista rendszer alapjait.

Nálunk mindehhez még egy súlyos érv csatlakozik. *Hazánkban a mezőgazdaság helyzete és fejlődése nemcsak az életszínvonal révén, hanem az élelmiszerexport növelése útján a műszaki fejlődésben, az intenzív iparosításban is figyelemre méltó — az utóbbi évtizedben határozottan növekvő — szerepet játszik.* Hazánkban a korszerűsítés, a kiegyensúlyozott gazdasági növekedés egyik szilárd bázisa az élelmiszer-gazdaság.

Iparosodás és integráció a mezőgazdaságban

A mezőgazdaság technikai fejlődése évtizedekig messze elmaradt az iparé mögött. A második világháború óta azonban feltűnően meggyorsult, s most szemünk előtt bontakozik ki a mezőgazdaságban is a korszerű nagyüzemi gépi termelés. Ezt az átalakulást jelölik a közgazdák az iparosodás, a gyárszerűség jelzőivel. Lényegét tekintve ugyanis ez a folyamat a komplexen gépesített tömegtermelés, a gyárszerűség térhódítása a mezőgazdaságban.

Természetesen az egyes termékek termelési folyamatának sajátosságaitól függően az iparszerűség nem azonos probléma a búzatermesz-

tésben, a hús- és tejtermelésben, a paprika-, paradicsomtermesztésben, a szőlészetben és borászatban stb. A folyamat lényege azonban mindenütt azonos: az igaerőn és kézi munkán nyugvó hagyományos mezőgazdálkodást a korszerű géprendszerrel, berendezésekkel folytatott, tudományos alapokra helyezett korszerű technológia váltja fel.

A következő lényeges vonása ennek a folyamatnak a tömegtermelésre jellemző korszerű termelés-szervezés és üzemszervezés. A nagy tömegű árutermelésre való berendezkedés ugyanis a technológia átalakításával együtt kiváltja az üzemszervezés korszerűsítését is. Ez rendszerint együtt jár az üzemi méretek és szakosítás növekedésével is, bár ennek határai a legkorszerűbb mezőgazdaságban is valamivel szűkreszabottabbak, mint az iparban.

Az ítt jellemzett átalakulásnak a közgazdák eddig főleg a műszaki, technológiai és esetenként üzemszervezési vonatkozásait állították előtérbe. Pedig a változásoknak van még egy igen figyelemre méltó csoportja, mégpedig: *a gazdasági kapcsolatok átrendeződése, a munkamegosztás és a kooperáció fejlődése, a makro- és mikroszférákban egyaránt.*

A hagyományos módon folyó, főleg kézi és igaerőre épített mezőgazdaság kooperációs igénye minimális. Ennek ipari bázisa egyrészt könnyebben megteremthető, másrészt ha szegényesebb is, ez nem befolyásolja különösebben a jobbára természeti erőforrásokra alapozott hagyományos mezőgazdálkodást.

A korszerű mezőgazdaság azonban már igen érzékeny az ipari háttérre. Két összefüggésben is így van ez. Egyrészt a mezőgazdasági termelés kiszolgálásához, korszerűsítéséhez megfelelő gépipar, vegyipar, építőipar szükséges, másrészt a fogyasztói igényeket követve a termékek mind nagyobb hányada megy át ipari feldolgozáson, amely pedig korszerű élelmiszeripari feldolgozást igényel.

A nagyüzemi mezőgazdaság kiépülésével tehát teljesen átrendeződnek a mezőgazdaság és a többi népgazdasági ág kapcsolatai, ami új tendenciákat hoz az egész gazdasági fejlődésben. Míg a hagyományos, főleg kézi munkára és igaerőre alapozott mezőgazdaságra az elkülönülés nyomta rá bélyegét, addig a korszerű mezőgazdaságra a kooperációs igények gyors ütemű növekedése, a más tevékenységekkel egyre szorosabb, sokrétűbb egybefonódás a jellemző.

Legjobban azzal tudjuk ezt szemléltetni, ha a társadalmi munkamegosztás oldaláról közelítjük meg az új helyzet lényegét. Hazánkban egészen az utóbbi évekig — tehát a nagyüzemi gazdálkodás általánossá válásáig — az volt a jellemző, hogy a mezőgazdaságtól egyre nagyobb mértékben szakadtak le a különböző feldolgozó iparágak. Ez így is van rendjén, állapíthatjuk meg, ha a munkamegosztásnak csak az egyik oldalát, az elkülönülést tartjuk szem előtt. A munkamegosztás azonban nemcsak elkülönülést szül, hanem az együttműködést és a kooperációt is igényli, és magasabb szinten újabb egybefonódásokat, teljesen új kapcsolatokat eredményez.

Hosszú időn át csak az elkülönülést vettük észre és azt szorgalmaztuk. Nagy szerepe volt ebben annak is, hogy a forgalmazás és a feldolgozás csaknem kizárólag állami vállalatok között szerveződött, s az irányító szervek is — mind közép, mind felső szinten — teljesen elkülönültek. Nem véletlen tehát, hogy a mezőgazdasági nagyüzemek tevékeny-

sége a szövetkezeti rendszer győzelme után is nyerstermékek előállítására korlátozódott.

Az élelmiszer-feldolgozás hazánkban csaknem teljesen itthoni nyersanyagbázisra épül, így a két ágazat egymásra utaltsága igen nagyfokú. Továbbá az alapanyag-előállítás és a -feldolgozás között az élelmiszertermelésben technológiailag sokkal szorosabb a kapcsolat, mint a nép-gazdaság bármely hasonló területén. Érthető, hogy az évek folyamán a gyakorlatban egyre sokasodtak mindazok a nehézségek, amelyek a munkamegosztás sablonos értelmezéséből elkerülhetetlenül következtek. Ez vezetett ahhoz, hogy közgazdász körökben mindinkább felismerték: *a korszerű nagyüzemi gépi termelés a munkamegosztással együtt törvényt-szerűen kiváltja a kooperációt, az együttműködés erősödését.*

Napjainkban a mezőgazdaságot gyors ütemben korszerűsítő országokban mind jobban erősödik két tendencia:

— a mezőgazdasági termelés és a feldolgozó tevékenység összeolvadása, a mezőgazdaság és az élelmiszeripar, sőt az élelmiszer-kereskedelem egybefonódása (ezt nevezi a szakirodalom a korszerű élelmiszer-gazdaság kialakulásának),

— a másik tendencia pedig az élelmiszer-gazdaság és a számára termelőeszközöket gyártó, valamint különböző szolgáltatásokat ellátó ipar egybefonódása, agrokompexumként való beilleszkedése a gazdasági életbe.

Az iparilag fejlett tőkésországokban az itt vázolt folyamat egyik változata a *vertikális integráció*. Ez a termelés technikai oldaláról nézve az élelmiszerek termelésének és forgalmának a szakaszait fogja össze szerződéses keretek között vagy tulajdonbavétel útján egységes láncolatba. Társadalmi oldalát vizsgálva a folyamat lényege az, hogy a monopoltőke fokozatosan uralma alá hajtja a paraszt- és a tőkés gazdaságok egyre nagyobb csoportjait.

A vertikális integrációt főleg ipari és kereskedelmi vállalatok szervezik, akik a termelőket ellátják az összes szükséges anyagokkal, eszközökkel, takarmánnyal, hitellel és szaktanácscsal. A baromfi, hús- és tojástermelésben például a naposcsibe-ellátástól az értékesítésig az integrátor kezében fut össze minden szál. Az integrátor szervezi és ellenőrzi a termelést és értékesítést, sőt még a termeléshez kapcsolódó tudományos kutatást és szaktanácsadást is. Igaz, hogy ez a rendszer a termelőt az integrátor, a monopoltőke teljes kiszolgáltatottjává degradálja, de egyúttal nagyfokú szervezettséget és koncentrációt is hoz magával, illetve nagy tömegű, egyöntetű, jó minőségű árut biztosít az üzletekbe.

Ez az, amit mi is nyugodtan adaptálhatunk — hangoztatják közgazdánk. A mi rendszerünkben nem fenyeget a kizsákmányolás veszélye, a technikai forradalom, a jobb ellátás pedig megköveteli tőlünk a nagyfokú szervezettséget. Építsük ki a vertikális integrációt. Sőt vannak, akik azt javasolják: mozdítsuk elő, hogy a feldolgozó ipar és az élelmiszer-kereskedelem minél gyorsabb ütemben integrálja az egész mezőgazdasági termelést.

Valamiről azonban nem szabad megfeledkezni. Arról, hogy a mi mezőgazdaságunk egyúttal szocialista és nagyüzemi mezőgazdaság, így a társadalmi munkamegosztás, valamint a kooperáció fejlődése nem egyszerűsíthető a nyugati stílusú vertikális integráció technikai és szerve-

zeti jellemzőire. A szocialista országokban a mezőgazdaság és az élelmiszeripar közötti munkamegosztásnak, illetve együttműködésnek a következő alapformái léteznek:

1. A nyersanyagtermelés és -feldolgozás teljesen önálló vállalati keretek között folyik, köztük csak koordinációs kapcsolat és kooperáció létezik, együttműködésüket szerződéses keretek között szervezik.

2. A mezőgazdasági nagyüzem saját keretein belül folytat feldolgozó tevékenységet.

3. Mezőgazdasági nagyüzemek közösen rendezkednek be feldolgozásra.

4. Mezőgazdasági nagyüzemek irányításával épül ki szerződéses alapon az integráció.

5. Az élelmiszeripari vállalatok mezőgazdasági háttérrel építenek ki vagy saját gazdaságok formájában, vagy igen szoros szerződéses rendszerben (például nyugati típusú vertikális integráció formájában), továbbá bedolgozást szerveznek, s a feldolgozási technológia helyben gazdaságosan elvégezhető szakaszát — az előfeldolgozást, a csomagolást stb. — a mezőgazdasági nagyüzemekben szervezik.

6. Mezőgazdasági nagyüzemek és feldolgozó vállalatok agráripari kombinátokba, ipari-mezőgazdasági egyesülésekbe tömörülnek. Ennek több változata is megfigyelhető a lazább egyesüléstől a vállalati önállóságot is feladó szorosabb fúzióig.

A mezőgazdaság és az élelmiszeripar együttműködésének tehát számos életképes változata lehetséges. A két egymásra tált ágazat kapcsolatai nem korlátozódnak egyetlen szervezeti megoldásra. Nyugaton sem egyetlen forma a vertikális integráció.

A mezőgazdaság és az élelmiszeripar munkamegosztásának és együttműködésének mindig az a formája a legmegfelelőbb, amelynek alkalmazásával az adott viszonyok között a leggazdaságosabban lehet növelni a termelést. Hazánkban jelenleg és még hosszú időn át az egyszerűbb megoldások (gazdaságon belüli feldolgozás, bedolgozás, előfeldolgozás, közös érdekeltségen alapuló kisebb-nagyobb vállalkozások stb.) alkalmazásában is igen nagy tartalékok vannak, gazdaságilag pedig a legtöbb esetben ésszerűbb, előnyösebb is felhasználásuk.

A gazdaságosságot azonban nem szabad szűken értelmezni. Nem elegendő pusztán egyetlen vállalat nyeresége, továbbá műszaki és gazdasági mutatói alapján az úgynevezett „műszaki optimum” elérésére törekedni. A gazdaságosságot a társadalmi gazdaságosság szempontjából optimális variáns szerint kell vizsgálni és megítélni.

Az együttműködésben igen lényeges a szocialista vállalatok egyenjogúságának a betartása is. A tapasztalatok azt mutatják, hogy a mi viszonyaink között az együttműködés bármely formája csakis az abban részt vevők érdekéinek a kölcsönös előnyök alapján való összekapcsolása esetén életképes. Ebből az következik, hogy mezőgazdasági nagyüzemek ugyanúgy betölthetik a kezdeményező, az integrátor szerepét, mint az ipari feldolgozók, a szövetkezetek éppúgy, mint az állami vállalatok. A szocialista viszonyok között sem társadalmi, sem technológiai okok nem zárják ki ezt. Sőt, a gyakorlatban jól bevált az olyan megoldás, amikor mezőgazdasági nagyüzemek szervezik és irányítják az együttműködést. Mindez így reális. *Az együttműködés alapja nálunk csakis a kölcsö-*

nös érdekek és előnyök összehangolásán, az érintett gazdaságok és vállalatok egyenjogúságán alapuló összefogás lehet.

A kölcsönösen előnyös gazdasági együttműködésben kibontakozó vertikális kapcsolatok mindinkább felölelik a termelés és forgalom egész területét. A gyakorlatban mind erőteljesebb az az igény, hogy a szocialista nagytermékek termékeiket tömegesen maguk vagy közös vállalkozásaik révén is értékesíthessék. Objektív feltételek szülik ezt a tendenciát.

A gyakorlatban a mezőgazdasági termékek nagybani forgalmának két fő változata létezik. Az egyik a termelőknek a saját kereskedelmi vállalataik útján történő értékesítése, a másik a termelőktől teljesen elkülönült nagykereskedelem (begyűjtés, felvásárlás). A kettő között gyökeres különbség van. Az első — amely most van kibontakozóban — a termelő tevékenységének a meghosszabbítása a forgalom területére. Az ilyen kereskedelem feladata, hogy mindazt értékesítse, ami megtermett. Érdekei teljesen azonosak a termelőével, hiszen annak a szerve. A második változat még a „hiánygazdálkodás” idején alakult ki, előbb a begyűjtés, később a szerződéses felvásárlás formájában. Tevékenységét nemcsak a fogyasztóktól, hanem a termelőktől is teljesen elkülönült, sőt gyakran szemben álló érdekek alapján végzi. Ha több terem annál, mint amennyinek az átvételére ez a kereskedelem vállalkozott, az árutöbblet értékesítéséről a termelőnek kell gondoskodnia.

Hazánkban a mechanizmusreform megvalósításával jelentős előrehaladás következett be a felvásárlási rendszerben. Az egyik lényeges változás, hogy megszűnt a tervutasítások, a tervlebontások útján végzett felvásárlás. Az ezzel foglalkozó vállalatok már nem léphetnek fel hatósági előírások közvetítőiként, nem rendelkezhetnek olyan eszközökkel, amelyek kizárólagos juttatása vagy elvonása révén a gazdaságokat kényszerítően befolyásolhatnák. Ezek a szervezetek elvileg csakis az állami gazdaságok és a termelőszövetkezetek egyenrangú partnereiként működhetnek.

A másik lényeges változás az ún. többcsatornás értékesítés bevezetése. A mezőgazdasági nagyüzemek termékeik egy részét — a gyakorlatilag csak egy csatornán értékesíthető cikkeket* kivéve — közvetlenül a felhasználóknak (feldolgozó gyáraknak, kórházaknak, vendéglátóipari és kereskedelmi vállalatoknak) és a fogyasztóknak is eladhatják.

Ezek a változások igen lényegesek. *A többcsatornás értékesítés azonban ma még sokkal inkább csak jogi lehetőség, mintsem gazdaságilag realizálható tevékenység.* Kevés hozzá a nagyüzemek anyagi ereje, a központi segítség, emiatt az összefogás is lassan halad.

Pedig az élet, különösen a nagy tömegű és könnyen romló zöldség- és gyümölcsféléknél egyre jobban sürgeti, hogy az eddigi felvásárlást a termelőüzemek nagybani értékesítésével váltsuk fel. Leginkább emellett szólnak a bő termésű évek tapasztalatai.

Ha bő termés van, a fogyasztó — jogosan — azt várja, hogy több,

* Tipikusan ilyenek a dohány, a fűszerpaprika, a rostkender és rostlen, a nyersbőr és a gyapjú, a cukorrépa, az olajosmagvak, a nyersrizs, a cikória. Szarvasmarhát is csak az állami vágóhidak, iparendélyvel rendelkező húsiparosok és szűk körben húsfeldolgozással foglalkozó termelőszövetkezetek, állami gazdaságok vághatnak. Vágómarhát lehet vásárolni, de csak élő állapotban adható tovább. Kenyérgabonát és vágósertést közvetlenül a fogyasztóknak is el lehet adni az így értékesíthető mennyiség azonban tört része az árutermelésnek. Vágósertést csak feldolgozva adhatnak el nagyüzemek, tőkehúst pedig egyáltalán nem értékesíthetnek. Érdemes megjegyezni, hogy a Szovjetunióban például nincs ilyen megkötés.

jobb és olcsóbb friss zöldséghez, gyümölcshez jusson. A termelő szintén arra törekszik, hogy lehetőleg az egész megtermett mennyiséget értékesítse. Ezért hajlandó olcsóbban is adni áruját, amíg a nagyobb mennyiségű értékesítés révén megtalálja számítását. A termelő és a fogyasztó közé elkülönülten beékelődő közvetítő érdekei azonban csak bizonyos határig esnek egybe a fogyasztó és a termelő törekvéseivel. Mi következik ebből?

Az utóbbi években a közvetítőkereskedelem bő termés esetén megkísérelte, hogy a termelőtől csak annyit vegyen át, amennyi még anyagi érdekeinek megfelel, vagyis nem csökkenti lényegesen az árrésből eredő jövedelmét. Ezért elkezdte lassítani az átvételt, különböző kifogásokat támaszt, nem jelenik meg idejében az áruért. Ha annyira jó termés van, hogy ez sem használ, el sem szállítja az árut a gazdaságtól. A védőárat kifizeti, de az áru visszamarad, feltakarmányozzák, leszántják, vagy megsemmisítik. A termelőt is kár éri, mert nagy termés esetén sem jut lényegesen nagyobb jövedelemhez. A fogyasztó sem jut lényegesen olcsóbb áruhoz, nem élvezheti a bő termés áldásait. Az anyagi veszteséget még tetézi az az erkölcsi kár, amely ennek a gyakorlatnak a szövetkezeti parasztok és a bérből élők körében egyaránt törvényszerű kísérője.

Mindez előtérbe állítja azt a megoldást, hogy a magángazdálkodás és az áruhiány időszakában kialakult begyűjtési rendszer örökébe lépett jelenlegi közvetítő kereskedelmet bátrabban továbbfejlesszük. Teljesen ésszerű, hogy ha a mezőgazdaságban a többtermelésre ösztönzünk, változtassunk ennek megfelelően értékesítési módszereinken is. Ha a szövetkezeti parasztságra és az állami gazdasági dolgozókra, a mezőgazdasági vezetőkre rá mertük bízni a gépállomási gépeket, azt a több tízmilliárdos vagyont, amivel gazdálkodnak, ne féltsük tőlük a közvetítő kereskedelmet sem. *A megoldás útja tehát a mezőgazdasági nagyüzemek nagybani értékesítésének és feldolgozásának gyors ütemű kifejlesztése.*

Röviden felvetem még az *agrokomplexum* problémáját is. A korszerű mezőgazdaság és élelmiszeripar nem fejlődhet másként, mint szorosán beilleszkedve abba a vertikális láncolatba, amelyet a részére termelőeszközöket gyártó iparágakkal együtt alkot. Ez alkalommal ennek nem iparfejlesztési összefüggéseit szeretném előtérbe állítani, hanem a mechanizmusát.

Az integráció ugyanis természeténél fogva szoros egymáshoz illeszkedés, a tervezés nyelvén mondva: vertikális folyamatszabályozás, összehangolás.

A mechanizmusreform megvalósításával a mezőgazdasági és az élelmiszeripari termelés vertikális összehangolása a Mezőgazdasági és Élelmiszerügyi Minisztériumban összpontosul. Szorosan hozzá lehetne ehhez illeszteni a vertikális láncolat gépipari, vegyipari stb. láncszemeit is. Az ügy lényege természetesen nem az, hogy ezek az iparágak melyik minisztériumhoz tartoznak. A lényege az integráció előmozdítása, a merev elkülönülés alapján álló, a fejlesztést csak horizontálisan áttekintő gazdasági koncepció és gyakorlat felváltása a műszaki forradalom által egyre jobban sürgetett vertikális összehangolással. Ennek gyakorlati jelentősége kézenfekvő: az erők koncentrálása azoknak a láncszemeknek az erősítésére, amelyek révén meggyorsítható a fejlődés.

A várható társadalmi változások és hatások reális számbavétele

A gazdasági fejlesztés olyan megközelítése, amely kölcsönhatásaiba ágyazva vizsgálja a jelent és kutatja a jövő kilátásait, nem nélkülözheti a társadalmi változások számbavételét sem. Néhány hónappal ezelőtt a Társadalmi Szemle jogosan marasztalta el az egyoldalú „ökonomista” szemlélet megnyilvánulását cikkeinkben, tanulmányainkban, közgazdánk tevékenységében.* Ahogyan az ércbányászt állandóan fenyegeti a szilikózis veszélye, úgy fenyegeti a közgazdát is az a szakmai betegség, hogy csak kvantitatív analízissel foglalkozik, csak metrikus összefüggések iránt érdeklődik. A mi esetünkben ezt a figyelmeztetést még azzal is bővíthetjük, hogy a társadalmi változásokat mindig kölcsönhatásukban vizsgáljuk. Különösen fontos ez a mezőgazdaságban, ahol a társadalom átalakulása az egész régi paraszti világot sarkaiból fordítja ki.

A fejlődés persze nem olyan gyors, hogy az utánunk következő nemzedék a mai falut már csak a múzeumban tanulmányozhatná. Annál azonban várhatóan gyorsabb lesz, mint a mai 50—60 évesek életében volt. Az utóbbi évtizedben a 30—40 évesek tömegesen hagyták ott a mezőgazdasági munkát, a fiatalok pedig el sem kezdték. Őket már nem köti a föld és a régi falu romantikája, az utánuk következő korosztályt pedig még kevésbé. Az igények falun is sokkal gyorsabban változnak, mint ahogy kielégítésük feltételeit meg tudjuk teremteni. Ez a fejlődés mozgatója, s ez eleve eldönti a fejlesztés irányát a legalapvetőbb kérdésekben.

Egyik ilyen alapvető összefüggés *a munkaerő-csökkenés és a korszerűsítés (gépesítés, kemizálás stb.) várható üteme, iránya az intenzív iparosítás körülményei között.* Közgazdánk egy része az intenzív iparosítást csak úgy tartja megvalósíthatónak, ha a falusi munkaerő zömét a jövőben maga a mezőgazdaság köti le. Még azon az áron is, ha ez csakis a műszaki fejlesztés visszafogásával oldható meg a mezőgazdaságban.

Az ilyen elgondolás a mezőgazdaság számára csak látszólag ígér intenzív fejlesztést. Valójában a korszerűsítés megrekedne a mai állapotában. Megvalósítása a mezőgazdaságban ugyanazt eredményezné, mint a régi, extenzív iparosítás, de más előjelekkel és más formák között. Az extenzív iparosítás is elvonta az anyagi erőket a mezőgazdaság gyors ütemű modernizálásától és csak meghatározott ütemű — eléggé vontatott — gépesítést, kemizálást tett lehetővé. Ugyanez folytatódna a fenti elgondolások alapján is, azzal a különbséggel, hogy az egyhelyben topogás kifelé úgy jelenne meg, mint a belső összefüggések, a foglalkoztatási gondok megoldásának elkerülhetetlen velejárója.

Egyetlen út van: a mezőgazdaság korszerűsítése, amilyen gyorsan erőforrásainkból telik. Csak úgy tudunk gyorsabban előrejutni, ha az iparral együtt korszerűsítjük a mezőgazdaságot is, s az itt dolgozók egy részét fokozatosan a szolgáltatásokba, illetve nagyobb termelékenyséű ágakba átcsoportosítjuk. Ezen az úton két végletet kell elkerülnünk. Az egyik a műszaki fejlesztést jóval meghaladó, túl gyors elvándorlás, a másik a vontatott átcsoportosítás. Mindkettő jobban elkerülhető, ha nem a korszerűsítést tesszük az elvándorlás függvényévé, hanem fordítva: a

* Zsarnóczai Sándor: Szubjektív megjegyzés egy objektív folyamat megítéléséről. Társadalmi Szemle, 1969. januári szám, 52—61. 1.

korszerűsítéssel ösztönzünk az elvándorlásra, miközben gondoskodunk a felszabaduló munkaerő foglalkoztatásáról.

A munkaerő mozgásával és a foglalkoztatással együtt reálisan kell megítélnünk az álló- és forgóeszköz-lekötés problémáját is. Közgazdász körökben elég általános az a vélemény, hogy a mezőgazdaság az iparnál jóval nagyobb mértékben veszi igénybe a népgazdaság erőforrásait. Ezt csak a népgazdasági összefüggésekből kiragadott tőkeigényességi mutatók tükrözik így. A tükör azonban ebben az esetben is erősen torzít.

A mezőgazdaság a hatvanas években bekövetkezett igen jelentős — és növekvő — befektetések mellett is az iparhoz képest csökkenő mértékben merített a népgazdaság beruházási forrásaiból. Eredményeként viszont bővültek azok az importforrások, amelyek egyúttal más ágazatok, az egész népgazdaság intenzív fejlesztését is szolgálják.

Figyelemre méltó az a változás is, amely a fejlesztés finanszírozásában kibontakozik. Az új gazdasági mechanizmus megvalósításával a mezőgazdasági nagyüzemek mindinkább saját pénzügyi forrásokból fedezik a bővítést, maguk döntenek pénzügyi alapjaik felhasználásáról. Ez az új helyes. Egyre inkább tapasztalható azonban annak a hátránya is, hogy a felhalmozási alapok erősen decentralizáltan képződnek, s a gazdaságoknak nincs módjuk időlegesen szabad pénzeszközök előnyös átcsoportosítására. Tapasztalható bizonyos „pénzhiány” is az időlegesen szabad forrásokkal egyidőben. Ez arra ösztönöz, hogy a mezőgazdasági nagyüzemek a közös vállalkozások alapításán kívül közös kölcsönalap megteremtésével — üzleti alapon működő hitelbank létrehozásával — lépjenek előbbre a pénzforrások jobb felhasználása útján.

A kibontakozó változásokba, illetve társadalmi összefüggéseibe ágyazva tudjuk reálisan megítélni *a mezőgazdaság jövedelemproblémáját* is. A leggyakoribb, hogy ezt a kérdést a személyi jövedelmekre szűkítik. Pedig a mezőgazdaság jövedelemproblémája sokkal komplexebb és sokrétűbb ennél. Lényege a következőkkel jellemezhető.

A gazdaságoknak a gazdálkodásuk eredményeként jelentkező bevételeikből fedezniük kell a termelés megismétléséhez (az egyszerű újratermeléshez) szükséges ráfordításaikat. E ráfordításoknak három fő csoportja van: *a)* az állóeszközök amortizációja; *b)* az elhasznált anyagok, fogyóeszközök természetbeni mennyisége és értéke; *c)* az eleven munka, illetve az annak fedezetére szükséges munkadíj. Bővítés eselén mindezen felül fedezni kell a tervezett fejlesztéshez szükséges pótlólagos állóeszközöket, a pótlólagos anyagokat és fogyóeszközöket, valamint a pótlólagos eleven munkát is. Ezek nélkül bővített újratermelés nem lehet végbe, illetve lefolyása nem lehet zavartalan.

A mechanizmusreform előtt mezőgazdasági nagyüzemeinknek csak kisebb része volt képes saját forrásokból finanszírozni termelése bővítését. A reformmal elindultunk azon az úton, hogy a gazdaságok nagyobb része fedezhesse jövedelméből az eddigihez hasonló mérvű bővítését. Ráléptünk arra az útra, hogy az áremelés és hiteltörlesztés eredményeként valamennyi gazdaságban finanszírozni lehessen a termelés elemi pénzügyi alapjait (például az amortizációt).

A változtatások azonban nem közvetlenül az áremeléssel adnak nagyobb jövedelmet a bővítéshez vagy a személyi jövedelmek emeléséhez, hanem főleg közvetve, a termelés növekedésével. Mindaz, ami ezekben

az években a jövedelmet lényegesen növelheti, nem kívülről és ingyen, hanem a hozzáértő gazdálkodás, a nagyobb szorgalom eredményeként, a termelés dinamikus előremozgásával következhet be.

Az eddiginél lényegesen erőteljesebb korszerűsítés pénzügyi fedezete tehát egyrészt a termelés növeléséből, szerkezeti összetétele javításából, a jobb kapacitáskihasználásból származhat, vagy pedig amennyiben ez kevésnek bizonyul: külső forrásokból. Kérdés, hogy az eddiginél lényegesen nagyobb mérvű fejlesztéshez belátható időn belül milyen külső források biztosíthatók? Legegyszerűbb lenne a felvásárlási árak emelése. Ezt azonban az életszínvonal alakulása és az ehhez igazodó fogyasztói árak igen szűk korlátok közé szorítják. A jövőben sokkal kézenfekvőbbnek mutatkozik a korszerűsítéshez szükséges mezőgazdasági jövedelmek növelése a beszerzési árszínvonal csökkentésével. Ez nem ütközik fogyasztói árakba és érdekekbe, s egyúttal a korszerűsítésnek is az egyik legjobb ösztönzője.

Azok a várható társadalmi változások, amelyek a következő egy-két évtizedben a magyar faluban is kibontakoznak, a személyi jövedelmek problémájának is új megközelítést sürgetik. A tennivalók fő irányát világosan meghatározta a IX. pártkongresszus, amikor kimondta: „Arra törekszünk, hogy végső fokon megszűnjön a különbség a munkásosztály és a szövetkezeti parasztság életszínvonala, szociális ellátottsága között. A következő években jelentékeny lépéseket teszünk azért, hogy a parasztság életszínvonalát és ellátottságát tovább közelítsük a munkásosztályéhoz.”*

Hosszú időre szóló program ez. Megvalósításának egyik fontos összetevője a munkások és parasztok személyi jövedelmeiben tapasztalható különbségek mielőbbi megszüntetése. Ezen az úton az utóbbi években jelentős lépéseket tettünk: a paraszti jövedelmek gyorsabb ütemben nőttek, mint a munkásoké.

A társadalmi változások abban az irányban hatnak, hogy azonos teljesítményre számítva, hasonló munkakörben, a mezőgazdaságban is legalább annyit lehessen keresni, mint az iparban. Érthető, hogy azok, akik az ipari dolgozókhoz képest általában kedvezőtlenebb munkafeltételek, hátrányosabb lakás-, kommunális és kulturális körülmények között is vállalják a mezőgazdaságban a munkát, nagyobb keresetre tartanak igényt, mint amennyit ugyanazzal a munkával jobb körülmények között is el lehet érni.

Ha mindehhez figyelembe vesszük azt a generációváltást is, amely a következő két évtizedben falvainkban bekövetkezik, az ezzel együtt növekvő igényeket — nem is szólva a városok szintén erőteljes fejlődéséről, a városi életkörülmények további javulásáról —, előrelátható, hogy a vázolt törekvések és igények a jövőben még inkább megerősödnek.

Természetesen ma még sok mindent nem láthatunk előre. A termelés gyors ütemű korszerűsödése és az ezzel együtt kibontakozó társadalmi változások azonban azt sürgetik, hogy egyre nagyobb figyelmet fordítsunk a már ma is mutatkozó főbb tendenciákra, mindarra, ami új és előremutató.

* Az MSZMP IX. kongresszusa. Kossuth Könyvkiadó, 1967. 109. 1.

Ötéves a Nemzetközi Gazdasági Együttműködési Bank

A szocialista országokban az egyik legfontosabb és legidősebb napirenden levő kérdés a gazdasági integráció továbbfejlesztése, a gazdasági együttműködés hatékonyságának növelése. A KGST-országok az együttműködés 20-éves tapasztalatainak és eredményeinek mérlegelése nyomán felismerték, hogy megérték a gazdasági és politikai feltételek az integráció folyamatának meggyorsítására és elmélyítésére. Az integráció egyik legfontosabb feltétele a szocialista országok közötti áru- és pénzkapcsolatok kiszélesítése és megerősítése, az ezek révén felszínre hozható gazdasági ösztönzők és szabályozók fokozottabb érvényesítése az egymás közti gazdasági kapcsolatokban.

Az áru- és pénzkapcsolatok fejlődésének egyik leglényegesebb eleme a valutáris rendszer, amely magában foglalja az egymás közti nemzetközi elszámolások rendjét, a hitelezés elveit és módszerét. A KGST-országok közötti gazdasági kapcsolatok valutáris rendszerének elmúlt 20-éves időszaka két jellemző részre tagolható:

1. *Az 1949—1964 közötti periódus fő jellemzője — a direktív tervutasításokon nyugvó gazdasági irányítás következményeképpen — a szocialista országok egymás közti fizetési mérlegeinek kétoldalú kiegyensúlyozására való törekvés volt.* Ennek jegyében alakultak ki a KGST-országok közötti kétoldalú klíring- és hitelkapcsolatok.

A *bilateralitás* a nemzetközi elszámolási kapcsolatokban mint általános forma az 1929—33-as világgazdasági válság után jelent meg. A második világháború hadigazdálkodásában és azt követően, a gazdasági rekonstrukció egyik eszközeként nyert polgárjogot a tőkés nemzetközi elszámolásokban. A szocialista országok közötti bilaterális kapcsolatok történetileg ebből alakultak ki, s adaptálódtak a szocialista termelési viszonyok feltételeihez.

A kétoldalú klíringkapcsolatok az ötvenes évek elején megfeleltek a szocialista országok adott gazdasági fejlettségének és a kialakuló tervezési rendszernek, valamint az akkori politikai viszonyoknak is. Létezésük ilyen összefüggésben a szocialista országok pénzügyi kapcsolatában történelmileg és gazdaságilag indokolt, szerepük pedig általában progresszív volt.

Az ötvenes évek második felétől a KGST-országok gazdasági fejlődésében olyan szakasz következett be, amelyben a fizetési mérleg szigorú kétoldalú kompenzációja a gazdasági haladás szempontjából már fékező hatást váltott ki. Ezért már 1957-ben kísérlet történt arra, hogy a szigorú kétoldalúságot enyhítsék és legalább a terven felüli áruforgalomban

valósítsák meg a sokoldalú szaldókompenzációt. E kísérlet szűk kereteinél fogva nem volt alkalmas arra, hogy a vázolt feszültséget feloldja.¹

2. *Külön kell venni az 1964 óta tartó időszakot, amelyet a sokoldalú klíringelszámolásokra való áttérés előkészítése jellemez.* Ennek a periodizációnak formai alapja a KGST tagországok 1963. év végi megállapodása: hogy a jövőben a nemzetközi elszámolásokat sokoldalú klíringrendszerben valósítják majd meg és létrehozzák ezek lebonyolítására a Nemzetközi Gazdasági Együttműködés Bankját.

A Nemzetközi Gazdasági Együttműködési Bank jellege és feladatai

1964. január 1-én moszkvai székhellyel kezdte meg működését a Nemzetközi Gazdasági Együttműködési Bank (továbbiakban: NGEB). Az NGEB a KGST tagországainak kezdeményezésére létrejött nemzetközi pénzügyi intézmény, önálló jogi személy. Az intézmény a KGST tagországaitól felhatalmazást nyert a sokoldalú elszámolások lebonyolítására, valamint a külkereskedelmi forgalom rövid lejáratú hitelezésére. *Ez azt jelenti, hogy az NGEB egyrészt központi klíringhely: a szocialista országok sokoldalú elszámolásainak központja.* Az NGEB az alapító tagországoktól felhatalmazást kapott arra is, hogy mint nemzetközi bank, a tőkés pénzpiaccal bankári műveleteket folytasson. *Másrészt tehát az NGEB betölti a kereskedelmi bank klasszikus funkcióit is.* Az NGEB nyílt pénzügyi szerv, amelyhez bármely ország csatlakozhat teljes jogú részvevőként, vagy speciális kikötések mellett is, ha eleget tesz a Banktanács által szabott feltételeknek.

Az NGEB legfontosabb feladatai az Alapszabály szerint és a Banktanács határozatai alapján a vizsgált 5 évben a következők voltak:

- a sokoldalú elszámolások lebonyolítása transzferábilis rubelben;
- a külkereskedelem és egyéb más műveletek hitelfinanszírozása;
- szabad eszközök képzése és őrzése transzferábilis rubelben;
- folyószámla-kapcsolatok és -betétek létesítése aranyban és szabadon átváltható devizában;
- a tagországok felajánlása alapján közös beruházások finanszírozása;
- a transzferábilis rubel alkalmazási területének kiszélesítése;
- a Bank hitelműveleteinek állandó tőkéletesítése;
- középlejáratú hitelek felvétele és folyósítása szabadon konvertálható valutában.

A továbbiakban azt vizsgáljuk meg, hogy az NGEB mennyire tudta e feladatait betölteni, hogyan segítette a KGST-országok közötti külkereskedelmi áruforgalom szélesítését, miként járult hozzá a multilaterális megvalósításához.

Az NGEB eddigi tevékenységének értékelése

Egy bank életében 5 esztendő igen rövid időszak, s különösen az egy olyan bank életében, amelyhez hasonló az eddigi banktörténelemben nem lehet találni. Az NGEB megalapítása új szakaszt nyitott meg a

¹ Becslések szerint a teljes KGST külkereskedelmi forgalom 2–3 százaléka bonyolódott le a multilaterális elszámolási rendszerben.

KGST-országok valutáris együttműködésében, mert ezzel kezdetét vette a kétoldalú elszámolásokról a sokoldalú elszámolásokra való áttérés folyamata. Az NGEB teljes mértékben biztosítja azokat a technikai feltételeket, amelyek a multilaterális elszámolások lebonyolításához szükségesek, s ezzel létrejött a KGST valutáris rendszerének egyik fontos eleme, amelyben a 8 tagország konkrét, gyümölcsöző nemzetközi együttműködést realizál. Az elmúlt 5 év alatt a Bank gyakorlatában nem merült fel olyan reklamáció, amely a vállalt nemzetközi elszámolásokkal függött volna össze.

A sokoldalú elszámolás rendszerében új elszámolási egység jött létre, az ún. transzferábilis rubel, amely lényegében az első lépcsőfok a szélesebb nemzetközi pénzfunkciókkal rendelkező szocialista világpénz — a mai szakmai terminológiában gyakran használt fogalom szerint: a kollektív valuta — létrehozásában.

Amikor az NGEB eredményét értékeljük, rá kell mutatnunk arra, hogy a kialakult elszámolási gyakorlat tartalmában még nem valósította meg a teljes multilateralizmust, mert a KGST tagországok külkereskedelmi forgalmukat (amelyen az NGEB sokoldalú elszámolásainak körülbelül 95 százaléka alapul) kétoldalúan tervezik és kontingentálják, tehát a külkereskedelmet továbbra is a kereskedelmi mérleg bilaterális kiegyensúlyozottsága jegyében folytatják. Ez a gyakorlatban azzal a következménnyel járt, hogy a KGST-országok kereskedelmi mérlegük szaldóját tartalmilag továbbra is kétoldalúan egyenlítették ki. A külkereskedelmi árrendszerek még nem teljesen harmonizált formája mellett a transzferábilis rubel lényegében nem kapott egységes nemzetközi érték-mérő funkciót, az elszámolások relációs jellege továbbra is fennmaradt.

Minden multilaterális rendszer alapvető kérdése, hogy milyen hitelrendszert biztosít az átmenetileg ki nem egyenlített fizetések lebonyolítására. Az NGEB hitelrendszere a külkereskedelmi áruforgalom rövid lejáratú finanszírozását szolgálja. A hiteleket cél-jelleg szerint a következő kategóriákban nyújtja: a szezonális eszközhiányok áthidalására, az elszámolás normális menetének biztosítására és az áruforgalom bővítésére. A hitelrendszer az adott KGST-mechanizmus keretei között maradéktalanul biztosította a felmerült hiteligényeket, minden esetben tervszerűen összehangolva a forrásokkal. Az adott mechanizmusnak az volt a sajátossága, hogy a transzferábilis rubel mozgása a külkereskedelmi tervek teljesítésének következményeként, automatikusan ment végbe. Az országok között a technikai hitelen túl az év végén csak akkor jelentkezhetett hitel, ha a külkereskedelmi tervek és a teljesítés között jelentős eltérés jött létre.

A transzferábilis rubel eddigi jellegéből következően a Bank a gyakorlatban nem végezhetett stabilizációs hitelműveleteket, holott fizetési-mérleg-kiegyenlítő hitelek nyújtására az Alapszabály felhatalmazta. Ez ideig nem sikerült a KGST tagországok sokoldalú beruházási hitelműveleteinek megalapozása sem. Ezért az említett hitelek a KGST-országok között a vizsgált öt évben még bilaterális keretek között maradtak.

Az NGEB 5 éves tevékenysége alatt az „olcsó pénz” gyakorlatát követte. A Bank által nyújtott és az általa igénybe vett hitelek átlagos kamatszínvonala nem haladta meg az 1 százalékot, öt év átlagát figye-

lembe véve.² Ez az „olcsó pénz” determinálta, hogy a hiteleket elsősorban technikai eszköznek tekinthettük, mert az alacsony kamatszint érdekeltégi kapcsolatokat nem fejlesztett ki. Az NGEB kamatszintje a tagországok belső kamatszínvonalánál, valamint a tőkés világpiac legalacsonyabb kamatrátájánál is lényegesen alacsonyabb volt.³ A kamat így az elmúlt időszakban általában nem hatott a külkereskedelmi forgalomra sem pozitív, sem negatív értelemben.

Az NGEB 1968-ban az Alapszabály biztosította keretek között differenciáltabb kamatpolitikát folytatott. Ezzel kezdeményezte a kamat szerepének növelését, azon megfontolás alapján, hogy a kamatnak mint gazdasági emelőnek a segítségével a külkereskedelem rövid lejáratú finanszírozásában az eddiginél jobban érdekeltté válnak az egyes országok. Nyilvánvaló persze az is, hogy a kamatpolitikai intézkedések önmagukban, a jelenlegi KGST külkereskedelmi mechanizmusban, csak korlátozottan hathatnak.

A Bank kereskedelmi bank funkciójában szabad devizában is folyószámla- és betéti kapcsolatokat létesített. A KGST tagországok bankjain kívül ma már a világ legnevesebb bankjaival levelezői vagy más bankszerű összeköttetésben áll és bankári műveleteit eredményesen végzi. A szabad devizában folytatott műveletek átlagos volumene, 1964 végéhez viszonyítva, 1968 végére több mint hétszeresére növekedett. Meg kell jegyezni, hogy a fejlődési ütem a jövőben valószínűleg lassúbb lesz, hiszen a bankösszeköttetések kiépítésének korszaka már fő vonalaiban befejeződött, és így csak a normális üzletmeneti növekedéssel szabad számolnunk. A Banktanács felhatalmazása alapján az NGEB a jövőben szélesíti a szabad devizájú nemzetközi pénzügyi hitelek felvételének és folyósításának időtartományát. Ez várhatóan további lendületet ad ezen üzletág fejlődésének.

Az NGEB nagy erőfeszítéseket tett arra, hogy az Alapszabályból következően bővítsen a transzferábilis rubel felhasználásának körét a KGST tagországokon kívül is. A Bank elsősorban a KGST-n kívüli szocialista országok, valamint a fejlődő országok irányában tett ilyen kezdeményezéseket. Mivel a transzferábilis rubel nemzetközi pénzfunkciói a konvertálhatóság hiánya, valamint az egymás közti kereskedelem árrendszerének heterogenitása miatt erősen korlátozottak, e kezdeményezések napjainkig nem hoztak tényleges eredményeket.

Az NGEB irányítása a Banktanács rendszeres negyedévenkénti ülései alapján valósult meg. A Banktanács összehívása egyben lehetőséget teremtett, hogy a KGST tagországok jegybankjainak elnökei és a nemzetközi pénzügyekben legautentikusabb operatív vezetők rendszeresen találkozhassanak, megvitassanak sokoldalú és kétoldalú pénzügyi kérdéseket, kicseréljék a tőkés nemzetközi pénzpiac alakulására vonatkozó véleményeiket.

A Bank széles körű gazdasági információs munkát is kifejtett. Különböző kiadványaival segítette a tagbankokat a szocialista együttműködés és a tőkés pénzpiac egyes kérdéseiben való eligazodásban. Jelen-

² Az elszámolási hitel kamata évi 2 százalék, a szezonális hitel kamata 1,5 százalék, de a tárgyévét megelőző év külkereskedelmi forgalmának 2,5 százalékát kitevő összegben kamatmentes hitel nyújtható.

³ A svájci frank és a nyugatnémet márka hivatalos leszámítolási kamatlába 1968-ban 3 százalék, amely a tőkés világpiacon a legalacsonyabb szint volt.

tősen hozzájárult ahhoz, hogy a szocialista országok számára nemzetközi pénzügyi kérdésekben és bankgyakorlatban jártas szakembereket neveljen.

Az NGEB öt éves tevékenysége során tehát alapjában eredményesen teljesítette azokat a feladatokat, amelyekkel a KGST-országok felhatalmazták. Az NGEB létrehozása és működése még nem biztosította a tényleges multilateralitás kialakulását, de létével és öt éves munkatapasztalataival olyan alapot teremtett, amelynek további korszerűsítésével nagy lépéseket lehet tenni a szocialista nemzetközi pénzkapcsolatok tökéletesítése felé.

A szocialista valutáris rendszer továbbfejlesztésének távlatai és az NGEB szerepe

A jövőben a szocialista nemzetközi valutáris rendszer jelentőségét a KGST integrációjában nagymértékben kívánjuk fokozni. A szocialista közgazdasági irodalomban — és így a hazai szakkörökben is — már számos elképzelés látott napvilágot a szocialista valutáris rendszer továbbfejlesztéséről.⁴

A jelenlegi KGST valutamechanizmus fő vonásait az NGEB eddigi tevékenységének vázlatos bemutatásával már körvonalalaiban jellemeztük.⁵ Az elmondottakból nyilvánvaló, hogy a KGST jelenlegi valutarendszere a multilateralitás eddig alkalmazott módszere mellett nincs közvetlen kapcsolatban sem a tökéletes nemzetközi monetáris rendszerrel, sem az egyes KGST-országok belső pénzkapcsolatával. Ez korlátozza a transzferábilis rubel jelenlegi felhasználási körét és annak érték mérő funkcióját. A KGST valutáris rendszere a *fizetési mérleg egyensúly-élvére épül*. Önmagában ez minden valutáris rendszer alapvető jellemzője, de azok az eszközök, amelyekkel a fizetési mérleg egyensúlyát megteremtik, rendkívül változatosak lehetnek. A szocialista országok egymással szemben sokoldalúan nem kerülhetnek tartósan adósi vagy hitelezői kapcsolatba, mert az elszámolás kialakult mechanizmusa, a külkereskedelmi forgalom kétoldalú és sokoldalú kiegyenlítetttségére való törekvés azt már természetes értelemben is kizárja. A KGST valutáris mechanizmusának egyik pillére a *külkereskedelmi forgalomban realizálódó árak alakulása transzferábilis rubelben*. Mint már jeleztük, az NGEB működésének eddigi története arról tanúskodik, hogy a külkereskedelmi árak relációnként eltérően alakulhatnak, valamint az úgynevezett világgiazi áráktól elszakadhatnak. A valutáris rendszer *szempontjára*

⁴ Néhány újabb tanulmány e téma hazai szakirodalmából, a teljesség igénye nélkül Nyers Rezső: A szocialista gazdasági integráció elvi és gyakorlati kérdései. Kossuth Kiadó, 1969. (az MSZMP KB Politikai Akadémiáján 1969. január 22-én tartott előadás); *Ausch Sándor*: A bilaterális és a multilateralizmus problémái a KGST-országok külkereskedelmében és fizetési forgalmában. Közgazdasági Szemle, 1968. 6. szám, valamint *Ausch Sándor*: A multilateralizmus és a transzferabilitás megteremtésének előfeltételei a KGST-országok egymás közötti forgalmában. Közgazdasági Szemle, 1968. 7-8. szám; *Csikós-Nagy Béla*: A szocialista gazdaság monetáris rendszere. Pénzügyi Szemle, 1968. 10. szám; *Csikós-Nagy Béla*: A KGST valutamechanizmusa. Külkereskedelem, 1968. 12. szám; *Sulyok Béla*: Integráció és gazdaságpolitika. Közgazdasági Szemle, 1969. 4. szám.

⁵ Elég sokszor előfordul a gyakorlatban, sőt némely elméleti munkákban is, hogy az NGEB-t teljesen azonosítják a szocialista valutáris rendszerrel. Ez helytelen, mert az NGEB csak része a KGST valutáris rendszerének, amely ma elsősorban mint elszámolási központ játszik szerepet. A gyakorlatban tévesen az NGEB-t gyakran KGST-banknak nevezik. Az NGEB szervezetleg a KGST apparátusától független nemzetközi pénzügyi intézet, amely a KGST tagországai megbízása alapján jár el. Az NGEB minden bankszerű megbízást vállal, amelyre Alapszabálya és technikai felkészültsége lehetőséget nyújt.

ből fontos a valutaárfolyam alakulása is. A jelenlegi KGST valutáris mechanizmusban a transzferábilis rubelnek az egyes nemzeti valutákhoz (beleértve a szovjet rubelt is) viszonyított árfolyama deklarált jellegű, a kialakult elszámolási rendszer szempontjából az adott árfolyamok közömbössé válnak és semmi ösztönzést nem foglalnak magukba.⁶

A KGST-országokban szinte általánosan felmerült az az igény, hogy a valutamechanizmust továbbfejlesszék. Erről tanúskodnak azok a dokumentumok, cikkek és előadások, amelyek az utóbbi időben az egyes szocialista országok gazdasági vezetőitől származnak. A következőkben a jelenleg vitatott vagy vitatásra váró alapvető kérdésekkel foglalkozom.

A valutáris rendszer szerepének kijelölése a gazdasági integrációban

A szocialista közgazdasági irodalomban és gyakorlatban a valutáris rendszer szerepéről, helyéről két eltérő felfogás létezik. Az egyik azt vallja, hogy a valutáris rendszer lényeges tökéletesítése elsődleges fontossággal bír, mert ennek nyomán olyan ösztönzők kerülnek felszínre, amelyek meggyorsítják a szocialista nemzetközi munkamegosztás termelésben megjelenő különböző formáinak fejlődését, hiszen az anyagi érdekelttség az egyes országok, sőt az egyes vállalatok szempontjából is fokozottabb szerephez jut. E felfogás a szabályozott piactudomány általános koncepcióját tekinti irányadónak. A másik felfogás lényege az, hogy a szocialista országok gazdasági együttműködése szempontjából az eddigi formák és módszerek tökéletesítése önmagában elegendő, tehát a szocialista valutáris rendszer eddigi kereteit a jövőben is fenn kell tartani.

A közgazdasági szakirodalomban sok olyan felfogás van, amely a szocialista integrációt komplex közgazdasági folyamatnak tekinti, s ebben természetesen az egyik fontos faktorként jelöli meg a KGST valutáris mechanizmusát. Nyers Rezső említett előadása is e komplex szemléletmód megnyilvánulása: „Elgondolásaink szerint a gazdasági integrációt — a tervezési koordináció és a szabályozott nemzetközi piac sajátos kombinációja útján — egyidejűleg két irányba haladva kellene megvalósítani: egyfelől a nemzetközi munkamegosztást érintő fontosabb gazdaságpolitikai elhatározások összehangolásával, másfelől az áru- és pénzviszonyok szerepének növelésével.” (I. m. 25. l.)

Tartalmában más álláspontot foglal el G. Szorokin, a Szovjet Tudományos Akadémia levelező tagja, aki a következőket írta: „A szocialista integráció sokrétű folyamata mindinkább felöleli a társadalmi termelés egészét, a termelés és a termékek forgalmazásának szféráját. Ezért a szocialista integráció megvalósításának fő eszköze a népgazdasági tervek koordinálása, amely az áru- és pénzviszonyok széles körű felhasználását irányozza elő.”⁷ Nyers Rezső idézett szavai szerint a haladás kétirányú és a két tényező egymással mellrendelt kapcsolatban van, míg Szorokinnál a haladás fő iránya a tervekkoordináció, amelyben felhasználást kapnak az áru- és pénzviszonyok is. Szorokin cikkében tehát a komplex felfogás

⁶ Itt gondolatmenetem lényegében egybeesik Ausch Sándor és Csikós-Nagy Béla említett cikkében kifejtett nézetekkel.

⁷ G. Szorokin: A szocialista országok gazdasági integrációjának problémái. Voproszki Ekonomiki 1968. 12. szám. 85. l.

az áru- és pénzviszonyoknak a tervkoordinációban való feloldásában jelenik meg.

A valutáris rendszer helye a szocialista gazdasági integrációban kétségkívül csak komplex módon jelölhető ki, s a gazdasági fejlődés belső logikája azt követeli, hogy a szocialista országokban az egyre intenzívebb gazdasági fejlődésnek megfelelő szocialista nemzetközi monetáris rendszer alakuljon ki. Mivel az áru- és pénzviszonyoknak a szocialista nemzetközi munkamegosztásban még nincs kiforrott formája, ezért a gyakorlati megvalósítás szempontjából zavaró lehet a haladási irányoknak a szocialista nemzetközi munkamegosztás egyik formájában — a nemzetközi tervkoordinációban — való feloldása. Ez egyben fontossági sorrendet is jelenthet, amely a „döntő láncszem” kijelölésének rossz emlékéü gyakorlatára is emlékeztet.

A szocialista integráció sokrétű, komplex fejlesztése nem rövid lejáratú kampányfeladat. Nem lehet csupán jelszavakat kijelölni, hanem átfogó, tudományosan megalapozott fejlesztési programot kell kidolgozni. Ebben a programban az áru- és pénzkapcsolatoknak olyan szerepet kell adni, amely a KGST együttműködés minden területén a gazdasági hatékonyság növelését segíti elő. A termelésben jelentkező együttműködési formák és az áru- és pénzviszonyok között sokirányú és összetett kapcsolat áll fenn.

A KGST-országok kollektív valutájának kialakítása

A tényleges multilaterális klíring, és a szocialista országok nemzeti valutái egymás közti átválthatósága megteremtésének egyik fontos állomása: *a szocialista világpénz* — az úgynevezett kollektív valuta — létrehozása.

Felmerülhet a kérdés, hogy a jelenleg már funkcionáló transzferábilis rubel nem tekinthető-e a szocialista országok kollektív valutájának, tehát szocialista világpénznek? Véleményünk szerint *a jelenlegi úgynevezett transzferábilis rubel betöltött funkcióit tekintve csak formai szempontból kollektív valuta*, mert a KGST tagországok szempontjából a tervezetten keletkező transzferábilis rubelköveteléseket és -tartozásokat — mint erről már az előzőekben volt szó — kétoldalúan, lényegében naturális formában egyenlítik ki. Ha jelenleg a KGST-országok a normális külkereskedelem módszereit követik, akkor a transzferábilis rubelben jelentkező követelések nem jelentenek szabadon vagy sokoldalúan felhasználható nemzetközi vásárlóerőt sem a KGST-országok piacain, sem a sokoldalú klíringkör keretein kívül. *Így a transzferábilis rubel az adott feltételek között nem tölti be sem a nemzetközi érték-mérő, sem a forgalmi eszköz, sem a felhalmozás eszköze funkcióját.* A transzferábilis rubel jelen viszonyok között csupán mint nemzetközi elszámolóeszköz és szerény keretek között, mint rövid lejáratú nemzetközi hiteleszköz funkcionál.

A transzferábilis rubel jelenlegi funkciói, a már működő sokoldalú klíringelszámolások tapasztalatai azonban lehetővé teszik, hogy a transzferábilis rubelt további pénzfunkciókkal tökéletesítsük, s ilyen úton valósítsuk meg a KGST-országok közös valutáját. Milyen feltétele-

ket kell realizálnunk ahhoz, hogy a transzferábilis rubel betöltse a kollektív valuta funkcióit?

Az egyik fontos kérdés, hogy reálisan határozzuk meg a transzferábilis rubel aranyparitását, valamint aranyra való átváltásának feltételeit. E kérdés megoldásával jelentős lépést tehetnénk a transzferábilis rubel tartalékvalutává és felhalmozási eszközzé válása felé. Az aranyra átváltás szocialista viszonyok között csak részleges lehetne. Anakronizmus lenne ugyanis egy olyan rendszert feltételezni, amely a szocialista világban az aranyat visszahelyezné teljes jogaiba, miközben a tőkésvilágban az elmúlt 50 évben a fokozatos demonetizációnak vagyunk szemtanúi.⁸ Egyetérttek ebben Ács Lajossal: „A magam részéről nem javaslok olyan szocialista nemzetközi fizetési rendszert, amelyben a nemzetközi fizetési mérleg kiegyenlítése kizárólag arannyal történne; az arannyal és a hitelek nagyon széles körű rendszerével kombinált eljárást tartanék alkalmazni a szocialista világ számára. nemzetközi valutáris rendszerként. Ez a nemzetközi szocialista hitelpiramis megteremtését jelentené, ahol széles körűen használják a hiteleket, s a csúcson ott található az arany is.”⁹

H. Kisel¹⁰ lengyel közgazdász konkrét javaslatot is tett arra, hogy az NGEB elszámolási körén belül keletkezett tartozások 10—15 százalékát aranyban kellene törleszteni. Ebben látja az arany és a transzferábilis rubel közötti szorosabb kapcsolat megteremtésének első lépését.

A transzferábilis rubelnek kollektív valutaként való funkcionálása szükségessé tenné, hogy az egyes szocialista országok nemzeti valutája és a közös valuta egymásra átváltható legyen. A közös valuta nem jelenhetne meg bankjegy formában.¹¹ Ez azt jelenti, hogy csupán hivatkozható a nemzeti valutában lebonyolított különböző hitel és egyéb pénzügyi műveletek között. Ehhez természetesen meg kell valósítani a nemzeti valutáknak a közös valutához való reális valutaárfolyamát.

Ha elfogadjuk, hogy az aranytörlesztés 10—15 százalék, akkor a fennmaradó rész nemzetközi valutában nyújtott stabilizációs hitelként jelenhet meg. Így viszont szükségessé válik, hogy a központi elszámoló hely — az NGEB — fokozatosan valutáris alappá¹² alakuljon át, amely pontosan körülhatárolja a Bank és az országok viszonyában a nemzeti valutában való eladósodás és a nemzeti valuta visszavásárlásának rendjét, valamint az aranybefizetési kötelezettséget. Természetesen ez megköveteli, hogy az NGEB-nél a tagországok nemzeti valutában és aranyban, kollektív finanszírozási alapot hozzanak létre.

Az ily módon létrehozott kollektív valuta kamatlába közgazdasági tartalommal telítődne meg. Ehhez természetesen a „normális” pénzügyi

⁸ 1914-ben megszűnt az aranyérmé-rendszer, ezzel az arany kiszorult a tőkésországok belső pénzforgalmából, 1922—1944 között az aranyrúd- és aranydeviza-rendszer funkcionált, amelyben az aranyat csak a nemzetközi fizetési mérlegek kiegyensúlyozására használták fel. 1945 után az aranydeviza-rendszerben az USA-dollár az arannyal egyenértékűvé vált mint világpénz, 1968-ban megszűnt az aranypool, kialakulóban van a különleges lehívási jog — a papírarany (SDR).

⁹ Ács Lajos: A szocialista pénz elmélete, Közgazdasági Könyvkiadó, Budapest, 1966. 299. l.

¹⁰ H. Kisel: A Nemzetközi Gazdasági Együttműködés Bankjának új szerepéért. (Zycie Gospodarcze, 1968. május 26.)

¹¹ A tőkésvilág történetében többször volt már kollektív valuta (például Epunit, SDR stb.). A kollektív valuták sohasem ölthettek bankjegy alakot, mert annak legfontosabb feltétele: az elfogadást kényszer nemzetközi méretekben nem biztosítható, valamint nincs olyan önálló áruvilág, amely közvetlen fedezete lenne e pénzfornának.

¹² A szocialista országok közös valutaalapjának működési rendjét pontosan ki kellene dolgozni, mert az NGEB jelenlegi Alapszabálya ilyen jellegű pénzügyi tevékenységre nem nyújt lehetőséget.

kamattal, körülbelül 5—6 százalékkal kellene számolni a stabilizációs jellegű hiteleknél is. Egy körülbelül ilyen színvonalú általános kamatláb összhangban állna a szocialista országok nemzetijövedelem-növekedésének arányaival és a kivitelezésben megfelelő érdekeltiséget jelentene az ideiglenesen szabaddá váló nemzeti pénzeszközök nemzetközi átcsoportosítására, hiszen a kamatláb körülbelül $\frac{1}{4}$ -e, $\frac{1}{3}$ -a lenne a szocialista gazdaságban elérhető akkumulációs rátának. Ez a kamatláb megfelelne a tőkés nemzetközi pénzpiac átlagos kamatfeltételeinek is.

*A valutaforgalom jövőbeli rendje
a szocialista nemzetközi pénzügyi rendszerben*

A szocialista valutáris rendszer kialakításakor igen gyakran felvetődik a nemzeti¹³, illetve a közös valuta konvertibilitásának kérdése. Megítélésünk szerint e kérdés megoldását úgy kell kezelünk, mint egy lépcsőzetes és hosszabb ideig tartó folyamatot.

Első lépésként meg kell teremtenünk azokat a feltételeket, amelyek lehetővé teszik a tényleges KGST multilateralizmus megvalósítását.¹⁴ E feltételek között a legfontosabbnak az alábbiak tekinthetők:¹⁵

— A szocialista országok között meg kell valósítani a külkereskedelmi forgalom ésszerű keretek közötti fokozatos liberalizálását. Ezért a kontingensrendszer meghatározott ütemben le kell bontani.

— Szabadabb áralakulást kell biztosítani a szocialista országok egymás közötti külkereskedelmi forgalmában. Nagyobb teret kell engedni a világpiaci árak érvényesülésének.

— Korszerűsíteni kell az NGEB hitelrendszerét. Csökkenteni kell az automatikus hitelek arányát és ki kell alakítani a fizetési mérleg kiegyenlítését szolgáló közlépjáratú stabilizációs hitelkonstrukciókat is.

— Jelentősen fel kellene emelni az NGEB alaptőkéjét. Ez fokozná a Bank likviditását és a hitelügyletek kiszélesítését tenné lehetővé.

Második lépésként célszerű volna a kollektív valuta felhasználásával a KGST-n belüli részleges konvertibilitást megvalósítani, elsősorban a külkereskedelmi áruforgalomra. Ez gyakorlatilag azt jelentené, hogy a kollektív valuta értékmérő funkciója mellett a külkereskedelem nemzeti valutákban is lebonyolódhatna. Mivel a szocialista országok áruforgalmában a Szovjetunió szerepe a legnagyobb, valószínű, hogy ez automatikusan a rubel jelentőségének növekedésével fonódna össze.

Harmadik lépésként a kollektív valutának tőkésvalutákra történő szabályozott átváltását is lehetővé kellene tenni. Ennek módszerét és távlatait ma még nem lehet pontosan látni, de ehhez kétségtelenül fokozni kell a szocialista országok gazdaságainak a tőkés világgazdasággal szembeni versenyképességét.

A konvertibilitás fokozatos megvalósítása megkövetelné, hogy a kollektív valuta árfolyama különböző nemzetközi piacokon a hivatalos aranyparitáshoz közelállóan alakuljon. Ezért a KGST-országoknak az NGEB fejlesztésével nemzetközi, kollektív valutaárfolyam-szabályozó

¹³ Lásd például Csikós-Nagy Béla: A forint konvertibilitásáról című cikkét. Figyelő, 1969. február 12.

¹⁴ Nyugat-Európában a multilaterális elszámolások korszaka 1950-től 1958-ig tartott. Tulaajdonképpen ez teremtette meg a feltételeket a részleges konvertibilitás megvalósításához.

¹⁵ Hasonló következtetésekre jut Auch Sándor is korábban említett cikkeiben és részletesen foglalkozik azzal, milyen változások szükségesek e feltételek létrejöttéhez.

rendszer kell kialakítaniuk. Ez azt jelenti, hogy bizonyos szerény határok között a szocialista valuták árfolyama a kereslet és kínálat függvényében ingadozhat.

A fent vázolt folyamat véleményem szerint az elkövetkezendő évtized akcióprogramját jelentheti. A konvertibilitás megvalósításában minden elhamarkodott lépés komoly gazdasági veszélyt rejt magában, s alááshatja a szocialista országok tervszerű és összehangolt távlati gazdaságfejlesztését.

Az NGEB mint a szocialista országok valutaalapja

Feltehető a kérdés, hogy az NGEB a jövőben a Nemzetközi Valutáris Alap mintájára működő pénzügyi szervezet lesz-e. Valójában számos rokonvonás alakulhat ki a két szervezet mechanizmusában, hiszen mindkettő a nemzetközi valutaforgalom szabályozását szolgálja. A hasonlóság mellett azonban inkább a különbségek lesznek a dominálóak. Az IMF működése lényegében a dollár világpénz szerepén nyugszik és azt hivatott megerősíteni. Mint az elmúlt évek tapasztalatai bizonyítják, a megváltozott kapitalista erőviszonyok mellett a tőkés nemzetközi fizetési rendszer válsága mind mélyebbé vált. A szocialista valutáris rendszer nem a szovjet rubelen nyugodna, s nem is a Szovjetunió fizetési mérlegének alakulása alapján funkcionálna, hanem a szocialista országok kollektív hozzájárulása formájában jönne létre és a tartalékok között, mint jeleztük, az aranynak is meghatározott szerep jutna.

Az NGEB a szocialista országok kollektív stabilizációs alapjává válna, azaz elsősorban a fizetési mérlegek egyensúlyának rövid és középlejártú problémáit rendezné hitelrendszere segítségével. Ez azonban csak korlátozott lehetőségeket jelentene a gazdasági fejlődés további távlati egyensúlyának biztosítására. Ezért a szocialista országoknak célszerű lenne hosszú lejártú beruházás finanszírozással foglalkozó alap megeremtése is. E gondolat még érlelődőben van, de már most felvetődik a kérdés: milyen szervezeti formában kellene ezt az alapot létrehozni? Az alap létrehozásának két lehetséges szervezeti útja van: az NGEB funkcióinak kiszélesítése vagy új pénzügyi intézmény létrehozása. Véleményünk szerint az NGEB funkcióinak kiterjesztése nem volna indokolt, mert így keveredhetnének a stabilizációs rövid és középlejártú hitelek, a jellegükben eltérő beruházási hitelekkel. Ezért olyan pénzügyi szervezetet kell létrehozni, amely a szocialista országok létrejövő közös, kollektív valutabefizetéseiből és arany-, valamint szabadon konvertálható valutabefizetéseiből jönne létre. Erre építve az új intézmény a tagországokon kívüli körből is idegen eszközöket vonna be a közös beruházások, a specializáció és kooperáció; a nemzetközi beruházási hitelakciók finanszírozására.

A szocialista valutáris rendszer kapcsolata a pénzpiaccal

A szocialista országok valutáris rendszere — amely elképzelésünk szerint a kollektív valután, a szocialista valutáris alapon és a nemzetközi beruházási bankon nyugodna — sokkal nyitottabb rendszer lenne,

mint az eddig funkcionáló szocialista valutáris mechanizmus. E nyitott jelleg több vonatkozásban mutatkozna meg:

— A szocialista országok jól működő multilaterális rendszerrel enyhíteni tudnák a szabad devizák iránti keresletüket, aminek eredményeként megváltozna a pénzpiacon való fellépésük jellege. Bizonyítható, hogy a szocialista országok jelenlegi külkereskedelmi és elszámolási rendszerének merevsége sokszor végső soron szabad devizában jelentkező többletráfordítást okoz.

— Jól működő szocialista valutáris alap és beruházási pénzügyi intézet hasznos szerepet tölthetne be a fejlődő országoknak nyújtandó kollektív valutáris segítség megszervezésében, ami egybevág a szocialista és a fejlődő országok érdekeivel.

— Az NGEB és a nemzetközi beruházási pénzügyi intézet paritásos partnere lehet minden nemzetközi pénzügyi szervezetnek és társulásnak. Korszakunk fontos vonása, hogy a vállalkozások egyre jobban átlépik a nemzeti határokat mind a finanszírozást, mind a realizálást tekintve.

A szocialista valutáris rendszer továbbfejlesztésének akcióprogramja

Az NGEB öt éves működésének elemzése kapcsán a szocialista valutáris rendszer továbbfejlesztéséről e cikk keretei között felvetett gondolatok igen vázlatosak. Ahhoz, hogy e hatalmas horderejű problémában jelentős előrehaladás történjék, számos tudományos kutatómunkának, nemzetközi szakértői tanácskozásnak kell létrejönnie, hiszen nem kisebb kérdések várnak eldöntésre, mint:

— mi legyen a szocialista valutáris rendszer továbbfejlesztésének fő elvi irányvonala;

— milyen gazdasági feltételeket kell létrehozni a szocialista valutáris rendszer hatékonyabb funkcionálásának biztosítására (a külkereskedelmi forgalomban, a külkereskedelmi árak és árarányok vonatkozásában, az arany- és devizakészletek létrehozásában stb.);

— milyen legyen a jövőben a valutáris rendszer mechanizmusa és szervezete;

— milyen módszerekkel lehet meghatározni a kollektív valuta árfolyamát az egyes nemzeti valutákhoz;

— milyen nemzetközi szabályozórendszert kell kiépíteni a szocialista valutáris rendszerben, hogy az áru- és pénzvviszonyok esetleges spontán és nem pozitív irányú hatásai közömbösíthetők legyenek;

— hogyan kell ütemezni e feladatok megoldását.

A szocialista valutáris rendszer továbbfejlesztésénél mindig abból kell kiindulnunk, hogy a szocialista termelési viszonyok közepette a tőkés áru- és pénzkapcsolatok tapasztalatai csak igen nagy körültekintéssel használhatók fel, tehát a szocialista országoknak e tekintetben is új úton kell járniuk, amelynek kijelölése mindig sok nehézséggel és felelősséggel jár. Ebben a folyamatban messzemenően kell támaszkodnunk azokra a tapasztalatokra, amelyek az egyes szocialista országokban az új gazdasági mechanizmus munkálataikor felmerültek, de vigyázni kell arra is, hogy ezekkel a tapasztalatokkal nemzetközi dimenzióban másképpen kell számolni, mint nemzeti keretek között.

Az első világpiaci árakkal képzett népgazdasági modell*

A világpiaci árakkal képzett népgazdasági modellek szerepét, helyét csak úgy lehet érzékelni, az eredményeket csak akkor lehet megfelelően értelmezni, ha világosan látjuk azt a folyamatot is, amely alkalmazásukhoz vezetett.

Az árak képzésének általános alapelve nálunk a gazdasági mechanizmus reformjáig az volt, hogy az áraknak a belföldi termelési feltételeket kell tükrözniök. Az árcentrumot elvileg tehát a ráfordítások képezték. Gyakorlatilag az árak ettől persze eltértek. A társadalmilag szükségesnek elismert ráfordításokat az árreformok konkrét végrehajtása során általában úgy értelmeztük, hogy egy adott termékre vonatkozóan a különböző feltételekkel termelő gazdasági egységek ráfordításainak súlyozott átlagaival számoltunk.

Az élő- és átvitt munkaráfordítások, s különösen az ezekhez hozzátett tisztajövedelem-elemek számításának különböző megoldásai álltak ebben a periódusban az árviták előterében (önköltségi ártípus; értékártípus; valamint a termelésiár-típus különböző variánsai: a két-, illetve többcsatornás ártípusok).

Bár nem kevés olyan vélemény hangzott el, sőt látott írásban is napvilágot, hogy az áraknak nemcsak a termelés, hanem a termelés és fogyasztás viszonyait együttesen kell tükrözniök, talán nem tévedünk, ha úgy véljük, hogy az új mechanizmussal kapcsolatos előkészítő munka idején ismertük el (alapelveként és általános érvénnyel) a keresletnek, a fogyasztónak a szerepét is az árképzésben.

Ezekkel a felfogásokkal szemben azonban volt olyan nézet is, hogy az árcentrum a *világpiaci ár* legyen, tehát egész árrendszerünket ala-

* A NIM Ipargazdasági és Üzemszervezési Intézete az Országos Archivál és a NIM Kereskedelmi Főosztálya megbízásából vette fel munkatervébe, és 4 év óta rendszeresen végzi a népgazdasági modellek – köztük az ágazati kapcsolatok mérlegeinek (ÁKM) – világpiaci árakkal való átárazását. E cikkben az első, már régebben (1967-ben) lezárult kutatási szakasz, főképp az 1961. évi ÁKM, valamint 110 népgazdasági jelentőségű termék kalkulációja különböző évek világpiaci áraival való átárazásának elvi, metodikai kérdéseiről és eredményeiről adunk a szakirodalomban először összefoglaló tájékoztatást. Az eredményeknek nem csupán gazdaságtörténeti érdekességük van, hiszen a modellt felhasználtuk az 1967. évi szocialista világpiaci árkorrekciók és az 1968. évi magyar árreform várható hatásainak előrebecslésére is. Az 1967. évben korrigált világpiaci árak és az 1968. évi új magyar árak nem pontosan azonosak azokkal, amelyekkel előzetes árként mi számoltunk. Az árváltozások tendenciája azonban kétségkívül ugyanaz, és összevont modellünk adatai amúgy is – mindenképpen – csak tendenciák jelzéseként értelmezhetők. Folyamatban van és rövidesen befejeződik az 1965. évi ÁKM hasonló módszerrel történő átárazása, amelynek segítségével a gazdaság szerkezetváltozásai, tendenciái is alaposabban vizsgálhatók lesznek. Az OT Tervgazdasági Intézetében szintén készültek hasonló célú világpiaci árak számítások, és a Gazdaságkutató Intézet ugyancsak foglalkozik világpiaci árak népgazdasági modell kidolgozásával, amelyek lehetőséget nyújtanak majd a módszerek és eredmények összehasonlítására is.

pozzuk a világgpiaci árakra, és így vigyük be a külvilág értékítéletét gazdaságunk rendszerébe.

Az álláspont ismert indokolása szerint ugyanis bármilyen típusú árrendszert válasszunk is ki, bármilyen árképzési elvet tegyünk is az árcentrum kialakításának központi elvévé, ha az árak *csak* a belföldi feltételeket tükrözik (akár a termelési feltételeket, akár pedig a termelési és fogyasztási feltételeket együtt), végső soron azok az autark gazdaságpolitika eszközei és kifejezői maradnak, ezért nem tudják megfelelően orientálni népgazdaságunkat. A világgpiaci árviszonyok ugyanis egyrészt jellemzik a nemzetközi árucseré szerkezetét, másrészt tükrözik a legnagyobb termelők költségarányait, tehát arányaik, mozgásuk tendenciája számunkra is fontos iránytű. A világgpiaci ár eszerint tulajdonképpen útmutatás, mérce gazdaságunk szerkezetének egészségesebbé tételére, *komparatív előnyeink és hátrányaink felismerésére.*

Ha egy ilyen árrendszerre való áttérés időszakának zökkenőit figyelmen kívül is hagynánk (fokozatossággal, vagy külső eszközök igénybevételével áthidalhatónak tekintjük — bár ez ellen egyébként sok érv szól), nem lehet teljességgel mellőzni, hogy egy népgazdaság árviszonyai a társadalom sajátos gazdasági feltételeit, valamint sajátos gazdasági és társadalompolitikai céljait ne tükrözzék. A világgpiaci árak alapulvételére épített szemlélet ugyanis végső soron feladja — vagy legalábbis kivételnek tekinti — az önálló gazdaság (társadalom) számára elengedhetetlen sajátos célok kijelölésének lehetőségét, az *önálló gazdaságpolitikát*. Más aspektusban: ez a manchesterizmus, a vámhatárok, a korlátok nélküli szabadkereskedelmi irányzat jelentkezése, amelyet pedig a gazdaságtörténet tanúbizonysága szerint tiszta formában eddig egyetlen népgazdaság sem tudott megvalósítani.

Problematicus ebben a koncepcióban a világgpiaci ár értelmezése is. Elvileg esetleg lehet találni vagy meg lehet határozni valamilyen termékre olyan „általánosabb érvényű”, „objektív” világgpiaci árat, amely a mi beszerzési és értékesítési lehetőségeinktől független. Ilyen árak keresése nemcsak rendkívül nehéz és problematikus (mértékadó vélemények szerint szinte lehetetlen), de véleményünk szerint felesleges is. Számunkra csak olyan világgpiaci áraknak lehet valós értékük, amelyek a magyar népgazdaság számára realizálhatók is, a világgpiaci árakat ezért a továbbiakban — a modellben is — ilyen felfogásban értelmezzük.

Az autark jellegű, csak belföldi tényezőkön alapuló árcentrumok és a manchesterista, csak világgpiaci árakra épített árcentrumok között reális átmenetet képez — véleményünk szerint — az az álláspont, hogy a világgpiaci árakat csak azon a területen kell hatni engedni, ahol tényleges külkereskedelmi árucseré folyik, vagy esetleg ott, ahol ez potenciálisan lehetséges. Ennek az álláspontnak indokoltságát az támasztja alá, hogy viszonylag nagymértékben nyílt gazdaság vagyunk és jelenleg évente mintegy 70 milliárd Ft értékű termékmennyiség realizálása, illetve beszerzése a külvilág értékítéletének megfelelő feltételek szerint alakul — függetlenül belső árviszonyainktól.

A világgpiaci árak szerepe a népgazdasági döntésekben

Az első öt éves terv időszakában árképzési gyakorlatunkban a világgpiaci áraknak tulajdonképpen még semmiféle szerepük sem volt. Ezért volt nagy jelentőségű a maga idején az a vélemény, hogy a külkereskedelemben is lehet, sőt kell gazdaságosságot számítani és ebben a világgpiaci árak (illetve a külkereskedelemben ténylegesen realizált devizaárak) alapvető fontosságúak.* A gyakorlat — nem kis késéssel — követte is az elméleti viták eredményét: kialakultak, majd pedig kötelezővé váltak az ún. „exportgazdaságossági számítások” mégpedig különböző változatokban (bruttó és nettó módszer: fázis és makroökonómiai szintű számítások).

A népgazdasági hatékonyság mérésének megváltozott módszere, a világgpiaci árarányokból lezűrhető konzekvenciák és az ezeken alapuló célok kijelölése azt eredményezte, hogy a gyakorlat fokozatosan túllépett a tényleges export-, illetve a tényleges importgazdaságosság számításán; megkezdték a potenciális exportlehetőségek, illetve potenciális import-helyettesítő tevékenységek vizsgálatát is.

A világgpiaci árak azonban nemcsak a termelési struktúra és az árucere-struktúra elemzésébe vonultak be. A fejlesztési-beruházási koncepciók, javaslatok is végül országosan előírt, rendeletileg szabályozott metodika alapján a világgpiaci árak felhasználására épültek: megszülettek a „beruházás gazdaságossági számítások” is, az ismert G_w , G_n , G_e stb. mutatókkal. Elérkeztünk tehát oda, hogy az exportgazdaságossági számítások egész termelési struktúránknak a világgpiaci árak alapján történő elemzését — illetve befolyásolását — vették célba.

Olyan színezete lett a dolognak, mintha a nagy kérdésekben — felsőbb szinteken — már hovatovább csak a világgpiaci áras számítások eredményei lennének fontosak a termelési struktúra és a fejlesztés alapvető irányainak meghatározásához. Az egyes gazdasági minisztériumok ugyanis a termelési struktúra elemzését, a Tervhivatal a beruházási-fejlesztési döntések „alátámasztását”, igazolását különböző világgpiaci áras formulák felhasználásával vélték megoldani.

A vállalatoknál azonban mégiscsak kizárólag a *belföldi forintárak* hatottak. Így a világgpiaci áras számítások soha nem is lehettek közgazdaságunk élő és ható *alkatrészei*, mindig csak valamiféle segédeszköz, mankó szerepét játszották. Az adott körülmények között azonban még ezt a kiegészítő funkciót, segéd szerepet sem tudták megfelelően betölteni.

Nincs benne semmi meglepő, hogy a világgpiaci áras elemzések és indokolások készítésére kényszerített vállalatok ezeket a számításokat a forintárakon (belföldi árviszonyokat tükröző árakon) számított érdekeiknek megfelelően igyekeztek alakítani. Az üres formulákat olyan adatokkal és tartalommal akarták megtölteni, amely a *G*-mutatókat *forintáras érdekeiknek megfelelően orientálja*. S mivel a *G*-mutatós számítások eredményeit forintban ténylegesen soha sem kértük számon (ez, még ha akartuk volna, akkor is nehezen lett volna megvalósítható), ezt nyugodtan tehették is. Csípősen fogalmazva: a világgpiaci áras *G*-mutatók szá-

* Liska Tibor—Máriás Antal: A gazdaságosság és a nemzetközi munkamegosztás, Közgazdasági Szemle, 1954. október. 75-94. 1.

mítását lassacskán a felső és alsó szinten egyaránt afféle „közgazdasági társasjáték”-nak tekintették.

A „játékhoz” a világgiazi árak kiválasztása nyújtott bő lehetőséget. Ha a kedvező kép kialakítása volt célszerű (az esetek túlnyomó többségében) az értékesíteni szándékozott terméket a rendelkezésre álló „árválaszték” felső tartományaiból; a szükséges nyersanyagok, eszközök árát pedig azok árhalmazának alacsonyabb régiójából választották ki. Ily módon a gyakorlatban tudatosan — bár az esetek zömében feltehetően a legjobb szándékkal is — ún. „reális szélső értéket” alkalmaztak. (Előre eldöntött beruházást sem volt túl nehéz dolog megfelelő G-mutató „számításával” utólag igazolni ezzel az egyszerű módszerrel.)

Megítélésünk szerint tehát a világgiazi áras formulák felhasználására alapozott módszerek nemcsak azért mondtak csődöt, mert a világgiazi áraknak a valóban élő, a vállalati munka megítélését és ösztönzését szolgáló belföldi forintárakkal semmiféle kapcsolatuk nem volt, hanem azért is, mert azoknak, akik a számításokat készítették, nem volt érdekük a tényleg jellemző árak (például leggyakoribb értékek) kiválasztása, ehelyett az egyes árhalmazok szórásstartományának szélső értékeiből válogattak, céljaiknak és vérmérsékletüknek megfelelően.

Mindemellett el kell ismerni, hogy ezek a számítások a „nagy szűrő” szerepét több esetben jól ellátták, felhívták a figyelmet a kirívó hibákra, problémákra.

A világgiazi árak népgazdasági vérkeringésbe történő bekapcsolásának azonban nem ez volt a fő útja. Sokkal fontosabb volt az, hogy az árképző szervek és hatóságok a valóságos népgazdasági folyamatokat tükröző és irányító belföldi árak kialakításakor is egyre inkább figyelembe vették a világgiazi árszinteket, illetve árarányokat. Ez a folyamat jól végig kísérhető az 1951-es, az 1959. évi, az 1966. évi (részleges) és az 1968. január 1-i árreformokban.

A világgiazi árak népgazdasági szintű alkalmazása — s különösképpen az árképzésben való alkalmazás — nem alapozható azonban a különböző ágazati rész-számítások problematikus és egymásnak gyakran ellentmondó halmazára, még akkor sem, ha kifejezetten törekszünk „jellemző értékek” keresésére. A népgazdaság egységes és összefüggő elemekből felépülő rendszere szükségessé teszi komplex, az egész makroökonómiai rendszert átfogó modellek készítését, s az ilyen modellek segítségével végzett számítások figyelembevételét.

Az Országos Árhivatal már akkor kezdett foglalkozni komplex ármodellek készítésével — belföldi árakon —, amikor még javában készültek a G-mutató számítások, sőt már abban az időben, amikor még ezek is csak a kialakulás stádiumában voltak. Az első ármodellt, mintegy 900 termékre már az 1960. évi adatok alapján készítették, ezt további modellszámítások, majd a számítások elméleti megalapozását szolgáló publikációk, tanulmányok, kiadványok és elemzések követték.*

Ezek a modellek belföldi árakon készültek, elsősorban azzal a céllal,

* Lásd a többi között Csikós-Nagy Béla—Ganczer Sándor—Rác László: Az első termékrendszerű ármodell. Közgazdasági Szemle, 1964. 1. sz. 17–35. l.;

1960. évi Modell-I. (1962) — 1960. évi Modell-II. (1964); (Az Országos Árhivatal kiadványai)

A legfontosabb alapanyagok, energia és fűtőanyagok önköltségének a tiszta jövedelem elemektől történő megtisztítása az egyszerűsített B módszer alapján. (Országos Árhivatal, 1963. Az ipari termékekre vonatkozóan hasonló kiadvány; 1964.) Árpolitikai jelentés (Népgazdasági költség-számítás) Országos Árhivatal, 1964.

hogyan bemutassák a különböző árváltozások, árpolitikai hatások — különösen a világpiacon árák (és KGST-árak) hatásai — milyen továbbgyűrűző másodlagos, harmadlagos effektusokat váltanak ki a népgazdaságban. Ebben az időben merült fel első ízben a *világpiacon árák alkalmazásával képzett* népgazdasági modellek összeállításának igénye is.

Egy ilyen „világpiacon áras ármodell”-ben ugyanis minden belföldi árat és költségtényezőt (valamilyen, de közgazdaságilag megalapozott és szisztematikus elvek szerint meghatározott) világpiacon árral (szorzóval) behelyettesítve, a belföldi áraktól teljesen független, új eszközt nyerhetünk a gazdasági elemzések számára a népgazdaság egészét átfogó rendszerben.

A szóba jöhető modellek közül megítélésünk szerint legcélszerűbb a ráfordítás-kibocsátás népgazdasági modelljét, az ágazati kapcsolatok mérlegét választani, és a feladatot ennek átárazásával megoldani. Az ÁKM-ek zárt összefüggésrendszere megköveteli *minden* tényező figyelembevételét; biztosítja a kibocsátó (értékesítő), valamint a felhasználó szempontjainak egységes koordinálását, *a mindkét fél szempontjából jellemző árak* és egyéb tényezők figyelembevételét. A modell matematikai rendszere pedig a tovaggyűrűző hatások számítása révén gazdag elemzési lehetőségeket nyit meg a részletesebb vizsgálatok elvégzéséhez.

Az ilyen modell több vonatkozásban nyújthat újszerű elemzési lehetőségeket. Egyebek között lehetővé teszi:

— a *hazai árarányoknak a világpiacon árarányokkal* (tőkés világpiacon ár, KGST-árak) *történő egybevetését* és a tovaggyűrűző hatások számítását,

— az egyes ágazatok és fontosabb termékek *jövedelmezőségének* nemzetközi árarányokon alapuló — a korábbiaknál szélesebb körű — megítélését,

— a népgazdaság *termelési szerkezetének* a belföldi áraktól független, nemzetközi összehasonlításokra alkalmasabb módon történő elemzését.

A modellek átárazása

A céloknak megfelelően két világpiacon áras modell készült, mégpedig mindkettő többféle árváltozatban. A két modell:

1. A népgazdaság egészét felölelő *input-output* modell. Ez az 1961. évi 54 szektoros KSH ágazati kapcsolatok mérlegének átárazása útján készült.

2. A 110 termékre vonatkozó *termékmodell*. Ez a KGST saját árbázis munkálataihoz összeállított modell, amely a KGST-országok közötti áruforgalomban szereplő termékcsoportok reprezentáns termékeinek átárazott kalkulációját tartalmazza. A modell 110 termékének kalkulációjában 578 anyag és tevékenység szerepel.

Mindkét modell természetesen a hazai termelési adottságokat (technikai koefficienseket) tükrözte. Az input-output modell átárazásának meg kellett előznie a termékmodell átárazását. Elsősorban azért, mert a termékkalkulációk értékcsökkenési leírású költségtétét és a bérköltségeket a devizaáras ágazati kapcsolati mérleg alapján nyertük.

A világpiacon árák népgazdaságunk számára a külkereskedelmi árak-

ban realizálódnak. A *határparitásos árakkal* történő értékelés ad realitást a külső piacok árhatásainak felméréséhez. Világpiaci árnak nevezük tehát a külkereskedelmi árak figyelembevételével kialakított, magyar határparitásban számított, rubelben vagy dollárban kifejezett árat. (Ezért használjuk a világpiaci ár mellett a devizaár megjelölést is.)

Az alapul vett külkereskedelmi árak egyébként gyakran nem azonosak az átárazásnál alkalmazott devizaárakkal, mert a nem jellemző (kompenzációs) ügyletek árait, a pillanatnyi gazdasági vagy politikai helyzet miatt rendkívüli kötésárakat nem vettük figyelembe. A világpiaci áralakulás trendjeit is tükröző, de a magyar külkereskedelemre jellemző árakat igyekeztünk alkalmazni.

A szocialista és a nem szocialista piac eltérő jellege és árviszonyai miatt az átárazást mindkét piac devizaárain elkészítettük. Tőkés viszonylatban a devizaárakat minden esetben diszázsíóval pótlékolt dolláráron vettük számításba.

Az ágazati kapcsolati mérleg átárazása

A KSH 1961. évi 54 szektoros ágazati kapcsolatok mérlegét négy változatban áraztuk át:

- a szocialista piac 1961. és 1967. évi,
- valamint a tőkés piac 1961. és 1964. évi

súlyozott export-import átlagáráival.*

A devizaárak változásainak felméréséhez a modellkészítés időpontjában rendelkezésre álló legújabb adatokat használtuk fel: az 1967. évi szocialista árakat (akkor még tervezett árakat) és az 1964. évi tőkésárakat. A szocialista szerződéses árak 1967. évi felülvizsgálatát a világpiacon (főpiacokon) bekövetkezett változások tették szükségessé. Az 1967. évi szocialista szerződéses árak kialakításánál egyébként a megelőző éveket jellemző — tehát az 1964. évi tőkésárakhoz közel álló — világpiaci árakat vettük figyelembe.

A feladat elvégzése több metodikai részprobléma megoldását igényelte:

a) Konkrét módszereket kellett kialakítani a termelési célú (termékeket, teljesítményeket, szolgáltatásokat létrehozó) szektorok közti ármozgások átárazásaihoz, mind a *ráfordítások*, mind pedig a *kibocsátás* szempontjából egyeztetve.

Vagyis meg kellett határozni az input-output modellek belső négyzetének oszlopait és sorait (valamint a végső felhasználást tartalmazó „jobbszárny” értékeit), lehetőleg a *naturális kapcsolatok alapján*, törekedve a belföldi árviszonyoktól történő függetlenítésre.

b) Hasonlóképp konkrét metodikát kellett kialakítani a „hozzáadott érték” ráfordítási elemeinek („alsó szárny”), vagyis az élőmunka-ráfordítás, valamint az amortizáció, és ahhoz a lekötött eszközök átárazásához.

A társadalmi tisztajövedelem-elemek összege, vagyis az egyes ágazatok világpiaci áron mért *nyereségrealizálása* a számításokból adódott

* Nép gazdasági szintű modellben az export-import átlagár alkalmazása szocialista viszonylatban egyértelműen helytálló, tekintettel az export- és importárak közelségére. A tőkés-export- és -importárak között már nagyobbak az eltérések, ezért csak az egyik árral végzett számítás nem tájékoztató megfélelően.

(a világszertei árak termelési érték és az összes ráfordítások különbözete-ként kaptuk meg).

c) Meg kellett oldani az export és import devizaárak értékelését is, mégpedig a szocialista árakkal képzett modellben a tőkés áruforgalom, a tőkésárakkal képzett modellben pedig a szocialista export és import számításbavételét.

A belső négyzet — az anyagi ráfordítások — átárazásánál figyelemmel kellett lenni arra, hogy a népgazdasági modellek *szektorszintűek* (ágazatiak), nem termékcsoportra vonatkoznak; márpedig világszertei árak csak terméknek van. Ezt a problémát meg kellett oldani. A szektorszintű aggregáció termékenkénti felbontása és a természetes mennyiségek alapulvétele azért is szükséges, mert a belföldi árak hatásaitól megtisztított, *lehetőség szerint természetes kapcsolatokat tükröző* alapokra lehet csak helyes világszertei árak modelleket építeni. Ez nagyon lényeges kérdés. Az egyes ágazatok exportban értékesített terméktömegének természetesen van devizaértéke és ezt szembe lehet állítani ugyanezen áru-tömeg belföldi folyó forintértékével. Az így kapott „ágazati szorzó” azonban csak az exportált termékekre jellemző devizasorzót ad, az ágazat egész termelésére nem jellemző, mivel az egyes ágazatok exporttermékeinek összetétele és struktúrája nem feltétlenül azonos az ágazat teljes termelésének struktúrájával.

A külkereskedelmi statisztikák esetenként termékcsoportra vonatkozó világszertei átlagárakat is közölnek. Ezek azonban valamilyen külkereskedelmi súlyozással készülnek, ezért használatuk a magyar termelés átárazásában nem mindig volna helyes. Az igazi megoldás a tételes átárazás lenne. Vannak azonban olyan árucsoportok, ahol a tételes átárazás megoldhatatlan a termékek hallatlan nagy száma miatt, sőt csoportár sincs. Ilyen esetekben csak az adott árucsoportra vonatkozó tényleges magyar külkereskedelmi forgalomban kialakult indexet alkalmazhattuk devizakulcsként.

Még nehezebb eset, ha ténylegesen nem volt (de lehetne) külkereskedelmi forgalom. Ilyenkor a külső *piaci arányok* alapulvételével — lényegében szakértői becsléssel — megállapított devizaegységárat vagy Ft/deviza mutatót alkalmaztunk.

A legkritikusabb a külkereskedelmi forgalomba egyáltalán nem kerülő termékek és szolgáltatások (például kő, homok, építőipari teljesítmények; közlekedés, hírközlés teljesítményei; ipari, kereskedelmi szolgáltatások) devizaárának, értékének meghatározása. Ezeknél többirányú megközelítéssel történt a devizaérték kiszámítása: a külső piacon kialakult *árarányok*, a devizaárakon mért ráfordítások és az átlagos jövedelmezőség alapján kiszámított devizaérték stb. alapján.

A háromféle átárazási módszer aránya a teljes népgazdasági kibocsátás egész átárazásában a következő volt:

— tételes átárazás	40%
— csoportárak szerinti átárazás	30%
— a külkereskedelmi forgalom árindexein alapuló ún. „kulcsos” átárazás	30%

Minden esetben ügyelni kellett azonban arra, hogy a modell világpiacon készülő, és csak akkor konzisztens, ha minden eleme azonos kritériumok szerint alakul ki.

Az *importanyag*-felhasználást a tényleges összetételnek megfelelően átárazott importadatokból összegeztük. Az átárazásnál az importot kiegészítő importként értelmeztük. Ennek az a magyarázata, hogy az átárazást annál a szektornál célszerű elvégezni, amelynek termelését az import a népgazdaság szükségletének megfelelően „kiegészíti”. Az importot felhasználó szektor átárazását végző szakember számára a „profilidegen” importtermék átárazása nehezen megoldható feladat lenne.

A ráfordítások közül általában a *hazai anyagfelhasználás* a legnagyobb. A termelőágazatok a termelésükkel nem azonos összetételben adják át termékeiket a felhasználó ágazatoknak. Minden jelentősebb felhasználónál ezért az átadott termékek összetételét külön-külön meg kellett állapítani, és ennek megfelelő devizaáras értéket kell ráfordításként szerepeltetni. Itt tehát az átárazott termelésből indulunk ki és azt osztjuk szét a különböző szektorok felhasználási összetételének megfelelően.

A *hozzáadott érték* (alsó szárny) átárazása az alábbi elvek szerint történt:

A munkaráfordítások világpiacon áron történő értékelése tulajdonképpen annak a problémának a megoldását jelenti, hogy mi lesz a *bérek világpiacon áras szorzója*. Itt ugyanis nem lehet kiindulni a külkereskedelmre jellemző országos devizasorzókból, sem az aranyparitásból, sem pedig az ún. IKKA árfolyamból.

A probléma megközelítésére a következő megfontolásból indultunk ki: belföldi árakon a fogyasztási alap egyéni felhasználást szolgáló része (tehát lakossági hányada) a bérek és közvetett juttatások formájában kifizetett vásárlóerővel kell hogy egyensúlyt tartson. Ugyanezt az egyensúlyt feltételeztük a világpiacon áras számításoknál is. A vásárlóerő ellentétele, a rendelkezésre álló fogyasztási alap, az erre a célra felhasznált termékek és szolgáltatások megfelelő értékelése révén világpiacon áron rendelkezésre állt. (Mégpedig a fogyasztói árszínvonalnak megfelelő arányban megnövelve — forgalmi adó és kereskedelmi árresz figyelembevételével.)

Ez a termékhalmoz tehát egy sajátos „fogyasztói kosarat” reprezentál, amelynek világpiacon áras értéke és forintértéke közötti szorzóval kaptuk meg a bért világpiacon áron.

Hasonló módszert követtünk (jobb híján) az *amortizáció* átárazásában, illetve a termelésben lekötött álló- és forgóeszközök értékelésében is. Az ágazati kapcsolati mérleg „beruházás” oszlopa (mint végső felhasználás) világpiacon áron számítva meghatározható. Ebből és a rendelkezésre álló forintadatokból alakítottuk ki az átszámítási kulcsot az amortizáció értékelésére. A megoldásban természetesen kifejezésre jut az a feltételezés, hogy az egyes termelőszektorok állóeszköz-állományának összetétele legalábbis hasonlít az átárazás évének beruházási struktúrájához. A feltételezés implicite az új (beruházott) eszközök értékelését az egész eszközállományra jellemzőnek tekintti, bár ismeretes, hogy az új berendezések ára és használhatósága gyakran lényegesen eltér a könyv szerint nyilvántartott állományi értékektől — részben az árrendelkezések (az árindex-változás) hatására, részben pedig az állóeszközök

értékelésénél alkalmazott szemlélet (minimális értékek megállapítása) miatt.* Éppen ezért az 1965-ös mérleg átárazásánál néhány állóeszköz-igényes ágazatban (bányászat, villamosenergia-ipar, közlekedés) a teljesen lekötött eszközök struktúrájának megfelelően finomítottuk devizaáras adatainkat.

Az *oldalszárnny* (a fogyasztásra, beruházásra és készletre adott termékhalmoz) átárazása a ráfordításokhoz hasonlóan a termelési érték átárazott adataiból kiindulva, a végső felhasználás szerkezete szerinti átcsoportosítással történt.

Az export devizaáras értékének megállapításánál ugyanúgy, mint az import devizaáras értékelésénél — mint említettük — speciális probléma volt, hogy a szocialista árakkal készített modellben a tőkés viszonylat külkereskedelmi forgalmát is szocialista árakon kellett értékelni, a tőkésárakkal készült modellben pedig fordítva. Minthogy általában nem azonos termékek szerepelnek a két viszonylatban, ezért hasonló termékekhez mért arányosításhoz vagy becsléshez kellett folyamodni.

A termékmodell átárazása

Az előzőekben már ismertetett célokon kívül a devizaáras termékmodell felhasználtuk a külkereskedelmi árak arányainak elemzéséhez: a nyersanyagok, a félkész- és késztermékek devizaárainak aránytalanságai megállapíthatók a devizaáras termékkalkulációkkal. (Amikor a termékmodell termékei egy-egy ágazatot megfelelően reprezentáltak, akkor azokat az ágazati szintű számítások kontrolljához is felhasználtuk.)

Devizaáras termékkalkuláció *nyolc változatban* készült:

a) „Tiszta” változatok:

(Ha a termékárat is és a ráfordításokat is azonos árfeltételekkel értjük.)

A szocialista piac

(1) 1961. évi és

(2) 1967. évi devizaáraival átszámítva.

A tőkés piac

(3) 1961. évi exportáraival,

(4) 1961. évi importáraival,

(5) 1964. évi exportáraival,

(6) 1964. évi importáraival átszámítva.

b) „Kevert” változatok:

(Ha a szocialista és a tőkésiaci árak közül választva a ráfordításokat a legmagasabb áron, a termékárat a legalacsonyabb áron vesszük figyelembe.)

(7) 1961. évi szocialista és tőkésárakon, valamint

(8) 1967. évi szocialista és 1964. évi tőkésárakon átszámítva.

A termékárak és a ráfordítások (önköltség) különbözeteként kaptuk meg a termékek egységére jutó nyereséget.

* Általánosan követett gyakorlat, hogy az állóeszközök átértékelése (értékének újbóli megállapítása) során a gazdálkodó egységek a rendelkezések által megszabott lehetőségek korlátain belül eszközértéküket a legalacsonyabb szinten törekszenek megállapítani. Ezáltal ugyanis csökkennek az amortizációs és eszközköztétési költségeik, nagyobb lesz a nyereségük és az új mechanizmusban: a *részesezési alapjuk*.

A tiszta változatok alapján megállapítható, hogy milyen eltérések mutatkoznak a belföldi áras kalkulációk szerinti jövedelmezőségtől, ha azonos szintű devizaárakkal számítjuk mind az árbevételt, mind az önköltséget.

A kevert változatok azt a szélsőséges esetet mutatják, amikor a legrosszabb feltételeket vesszük figyelembe, függetlenül a relációtól. A kevert változatok szerint is nyereséges terméket feltétlenül jövedelmezőnek lehet tekinteni.

Az átárazást a termékmodell 1960. évi termékkalkulációiban szereplő ráfordítási koefficiensek figyelembevételével az anyagi ráfordításokra és a termékekre végeztük el. A bérköltség és az amortizáció devizaárás értékét a devizaárás ágazati kapcsolatok mérlegeiből számított Ft/deviza mutatóval állapítottuk meg.

A devizaárás termékmodell elkészítéséhez tehát a devizaárás ágazati kapcsolatok mérlege adott megfelelő alapot részben azzal, hogy az ágazatok átárazása nagyrészt termékárakkal történt, részben pedig azzal, hogy a hozzáadott értékek Ft/deviza mutatóit szolgáltatta.*

A számítások főbb eredményei és a fontosabb megállapítások

Az 1961. évi ÁKM devizaárás modelljeinek és az 1960. évi termékkalkulációk felhasználásával a többi között elemeztük (1) a szocialista és a tőkés reláció devizaárainak sajátosságait, (2) a népgazdaság ágazati struktúráját és a termékek jövedelmezőségét, továbbá (3) összehasonlítottuk a devizaárak és a belföldi árak arányait.

Az utóbbi két vizsgálatban főleg az 1967. évi szocialista és az 1964. évi tőkés devizaárakkal végzett számításokra támaszkodtunk.

A devizaárak sajátosságai

A devizaárak sajátosságaira vonatkozó vizsgálatunk kiterjedt:

- a devizaárak változásának elemzésére,
- a szocialista és a tőkés reláció árarányainak összehasonlítására,
- az export-import árak egybevetésére.

A tőkés devizaárak 1964-ig és a szocialista devizaárak 1967-ben bekövetkezett változása az 1961. évi devizaárakhoz képest mindkét relációban módosította a devizaárszintet, illetve a dollár és a klíringrubel paritását. A szocialista relációban a szerződéses árak újbóli megállapításának eredményeképpen a magyar termelési szerkezet szerint számítva 11 százalékos árszintcsökkenés mutatkozott. A tőkés relációban 1961—1964 között pedig 1,2 százalékos árszintemelkedés volt kimutatható.

A dollár és a rubel aránya az 1961. évi magyar népgazdasági termelés alapján 1961. évi árakkal számítva: 1 dollár = 1,22 rubel; 1964. évi tőkés és 1967. évi szocialista árakkal pedig: 1 dollár = 1,08 rubel.

* Az ÁKM átárazásában az egyes szektorok devizaárás értékeinek megállapítása alapvetően az ágazat által előállított *termékek* átlagpiaci árainak segítségével történt. Az ágazatokat reprezentáló termékek száma pedig lényegesen nagyobb volt, mint a termékmodellben szereplő anyagoké és termékeké.

A szocialista devizaárak csökkenése következtében — a magyar népgazdaság teljes termelését súlyként használva — kimutatható tehát, hogy a klíringrubel vásárlóereje közeledett az aranyparitáson számított értékhez.

A fenti paritás eltér a tényleges export alapján számítható dollár—rubel aránytól. Az eltérésben kifejezésre jut a két relációba irányuló export egymástól, valamint a magyar termelés szerkezetétől különböző összetétele.

Az ipar és a mezőgazdaság árváltozása — hasonlóképpen a magyar népgazdaság 1961. évi termelésének súlyaránya szerint — a szocialista és a tőkés relációban ellentétes irányú volt. A szocialista piac árszintjének az 1967-es ármódosításkor történt 11 százalékos átlagos csökkenése az ipar 9 százalékos és a mezőgazdaság 13,6 százalékos árcsökkenéséből tevődik össze. Ezzel szemben 1961-től 1964-ig a tőkés piac iparcikkárai 1,1 százalékos csökkenést, a mezőgazdasági árak pedig 6,7 százalékos emelkedést mutatnak.

A szocialista ipar ágazatait és a mezőgazdaságot illetően az árváltozások mértékét és irányát az 1. sz. táblázat adatai jellemzik.

1. sz. táblázat

A főbb ágazatcsoportok világgpiaci árindeksi az 1961. évi magyar termelés súlyaránya szerint

Ágazatcsoport*	A szocialista reláció árindexe 1967/1961		A tőkés reláció árindexe 1964/1961
	Nominális	Korrigált**	
Energiaipar	95,1	107,9	97,5
Munkaeszközök és alapanyagaik gyártása	84,4	95,8	94,7
Egyéb alapanyagok gyártása	96,3	109,3	105,7
Ipari eredetű fogyasztási cikkek gyártása	92,3	104,7	94,2
Élelmiszeripar és mezőgazdaság ...	88,8	100,7	107,6
— Élelmiszeripar	94,2	107,0	109,7
— Mezőgazdaság	86,4	98,0	106,7
Összesen:	89,0	101,2	101,2

* Az egyes ágazatcsoportokba a következő ágazatokat soroltuk: *Energiaipar*: szén-, tüzelő- és bricket-termelés, városigáz- és szénfeldolgozó-ipar, kőolaj- és földgáztermelés, kőolajfeldolgozó ipar, villamosenergia-ipar.

Munkaeszközök és alapanyagok: ércbányászat, bauxitbányászat, vas-, acél- és fémgyártás, gépipar.

Egyéb alapanyagok: ipari ásványok bányászata, építőanyagipar, vegyipar (kivéve: gyógyszeripar, háztartási, kozmetikai vegyületek), fa- és papíripar (kivéve: bútorigar), *Ipari eredetű fogyasztási cikkek*: gyógyszeripar, háztartási és kozmetikai vegyületek, bútorigar, nyomdaipar, textilipar, bőr- és szőrmeipar, ruházati ipar, vegyesipar.

** A korrigált árindeks számításánál kiszűrtük a szocialista és a tőkés devizaárak átlagos szintjében 1961 és 1967 között beállott változást, hogy az ágazatcsoportok árváltozásainak eltérései szembetűnőbbek legyenek. A számítás képlete:

$$I_k = \frac{P_{67}}{P_{61}} \cdot \frac{r_{61}}{r_{67}}$$

ahol: I_k = az adott termék korrigált indexe,

P_{67} = 1967. évi szocialista devizaárak,

P_{61} = 1961. évi szocialista devizaárak,

r_{61} = a szocialista és a tőkés árszint hányadosa 1961-ben (ugyanazon termék - tevékenység - szocialista áron számított összértékének és tőkésárakon számított összértékének hányadosa),

r_{67} = az 1967. évi szocialista és az 1964. évi tőkés árszint hányadosa a vizsgált időszakban.

Az ágazatok és a termékek árváltozását vizsgálva megállapítható volt, hogy

— a részletesebb szektorbontásban az árak nagyobb mértékben változtak, mint az összevont ágazatok, illetve ágazatcsoportok árindexei. Utóbbiaknál az ágazatcsoporton belüli árváltozások egy része ugyanis részben kiegyenlítődik.

— Ugyancsak megállapítható volt az is, hogy az egymással vertikális kapcsolatban levő iparágak áralakulása bizonyos párhuzamosságot mutat. Ez különösen tőkés relációban nyilvánult meg következetesen, de szocialista viszonylatban is megfigyelhető.

A 2. sz. táblázatban részletesebb bontásban is bemutatunk néhány árindexet.

2. sz. táblázat

Néhány iparág világszintű árindexe
a magyar termelési szerkezettel súlyozva

Megnevezés	Korrigált árindex	
	Szocialista	Tőkés
	1967/1961	1964/1961
Ércbányászat	95,5	98,0
Bauxitbányászat	142,2	96,6
Kohászat	90,0	94,6
Gépipar	97,7	94,6
Ipari ásványok bányászata ...	114,0	108,4
Építőanyag-ipar	109,2	121,9

A két reláció árainak nemcsak változási tendenciái, hanem arányai és színvonaluk is eltérőek. Ami az *árárányokat* illeti — ha az árszínvonal különbségét az említett korrigáló index segítségével kiszűrjük — a leglényegesebb a nyersanyagok és a késztermékek ára közötti különbség. A szocialista piac árait összehasonlítva a tőkéspiaci árakkal, a nyersanyag—késztermék árárányokra a 3. sz. táblázatban foglalt adatokat kaptuk.

3. sz. táblázat

A nyersanyagok és késztermékek árszintje
a magyar termelési szerkezettel súlyozva

Termékek	1961. évi	1967. évi
	szocialista árszint az	
	1961. évi	1964. évi
	tőkés árszinthez képest	
Nyersanyagok	96,2	91,2
Késztermékek	104,0	108,5
Együtt	100,0	100,0

Szocialista relációban a nyersanyagok árszintje mindkét időszakban alacsonyabb, a késztermékeké magasabb volt, mint a tőkésben.

1967. évi devizaáron a nyersanyagok szocialista árszintje még alacsonyabb, a késztermékeké pedig még magasabb volt a tőkés árszínhez képest, mint 1961-ben.

Részletesebb bontásban — a teljes árszintkülönbséget továbbra is kiküszöbölve — az eltérések a következők:

A *nyersanyagtermelő* ágazatok közül az energiaipar szocialista árszintje 1967. évi áron kissé meghaladta az 1964. évi tőkés árszintet (101,6⁰/₀), a bauxit- és ércbányászatban lényegesen magasabb volt ennél (135,8⁰/₀, illetve 125,9⁰/₀). A mezőgazdaságban (89,7⁰/₀), a kohászatban (89⁰/₀), az építőanyag-iparban (91,7⁰/₀), valamint a fűrész- és lemeziparban ellenkező irányú az eltérés a két reláció árai között.

A *késztermékeket* előállító ágazatok közül az ipari eredetű fogyasztási cikkek árszintje szocialista relációban mindkét időszakban lényegesen magasabb (1961 : 122,3, 1967 : 135,9), az élelmiszeriparé alacsonyabb (1961 : 92,1, 1967 : 89,8) volt, mint a tőkésben.

A többi — elsősorban *termelő felhasználást kielégítő* — ágazatoknál vegyes képet mutatott a két reláció összehasonlítása. A gépipar árszintje például az 1967. évi szocialista áron 4 százalékkal, a vegyiparé csaknem 20 százalékkal haladta meg a tőkés reláció 1964. évi árszínvonalát, a fa- és papíriparé pedig több mint 10 százalékkal volt alacsonyabb annál.

Korábban megállapítottuk, hogy a két piac árszintje a szocialista árak 1967. évi rendezése következtében közelebb került egymáshoz. Ami az arányokat (szóródást) illeti, az 1967. évi szocialista árakban alkalmassint nagyobbak az eltérések, mint 1961-ben voltak.

A világpiacon áras modell készítésénél — minthogy az átárazás exportárakkal és importárakkal, illetve bizonyos esetekben ezek átlagával történt — vizsgálni kellett az export- és importárak eltéréseinek okait, azok nagyságrendjét is.

Az export- és importárak összehasonlítása különösen a tőkés relációban indokolt, mert szocialista relációban áreltérést általában csak a fuvar költség okoz.

A tőkés export- és importárak eltéréseinek főbb okai:

— Az importárak általában a fuvar költség kétszeresével magasabbak az exportáraknál. A fuvar költség átlagosan az ár 6—8 százalékát teszi ki, de egyes termékeknél 30—40 százalék is lehet.

— Az árra azonos minőség esetén is hatással lehetnek az eladás körülményei (a cég hírneve, az áru bevezetettsége stb.).

— Szerepet játszhat a diszkrimináció is, bár feltehető, hogy ennek hatása az adott periódusban csökkenő tendenciájú volt.

Az export- és az importárak összehasonlításának csak azonos minőség esetén van értelme. A gyakorlatban azonban azonos megnevezés és azonos belföldi ár is eltérő minőségű termékeket takarhat. A belföldi árak közötti differencia is lényegesen eltérhet a devizaárak közötti különbség mértékétől. Ezzel függ össze, hogy az export- és importárak közötti eltéréseket általában a valóságosnál nagyobbra becsülik. Az importárak számításaink szerint átlagosan *csak 5,35 százalékkal magasabbak* az exportárnál. Néhány termékénél az exportárnál alacsonyabb importárat is találtunk. Az ilyen áreltérések oka persze többnyire a piacok területi (helyi) sajátossága, vagy az ügylet időponteltérése.

Hozzájárulás a nemzeti jövedelem és a társadalmi tiszta jövedelem létrehozásához

A nemzeti jövedelemhez és a tiszta jövedelemhez való hozzájárulást az 1961. évi termelési szerkezetben a devizában mért ráfordítások és termelési érték alapján vizsgáltuk. Az elemzést az 1967. évi szocialista és az 1964. évi tőkés devizaárak figyelembevételével végeztük.

Az ágazatok, iparágak jövedelmezőségének összehasonlításánál, rangsorolásánál ügyelni kellett arra, hogy a vizsgált időszakban potenciálisan exportáló, illetve importáló ágazatok és iparágak termelését a megfelelő export-, illetve importárakon vegyük számításba. Az importárakon alapuló számítások általában magasabb termelési értéket eredményeztek, ami az adott ágazat jövedelmezőségére kedvezően hatott. Azoknál az ágazatoknál viszont, ahol az ilyen importáron értékelt termékek felhasználása nagyobb arányú, a ráfordítás összege nőtt, ami ezeknél a jövedelmezőséget rontotta. Exportárak alkalmazása esetén a hatás rendszerint ellenkező előjelű. Mindezt úgy fogalmazhatnánk meg, hogy modellünk az ágazatok, illetve termékek jövedelmezőségét az adott körülmények, termelési feltételek, külső piacok értékítéletének figyelembevételével mutatja be, és ezért valamilyen „objektív” gazdaságossági rangsor felállítására közvetlenül nem ad lehetőséget.

Azokat az ágazatokat vagy termékeket azonban, amelyeknél a termelési értéket exportáron, a ráfordításokat pedig importáron értékeltük, és így még mindig jövedelmezőek, valóban kedvező termelési feltételekkel rendelkezőeknek tekinthetjük. Ennek ellenkezője — tehát mindenképpen kedvezőtlennek tekinthető — az olyan nem jövedelmező ágazat vagy termék, amelynek termelését a kiegészítő import magas hányada miatt importáron, a termeléséhez felhasznált anyagokat pedig exportképességük miatt exportáron értékeltük.

A szocialista ipar és a mezőgazdaság nemzeti jövedelemhez való hozzájárulásának aránya a különböző árakon számítva a 4. sz. táblázat szerint alakult.

4. sz. táblázat

A szocialista ipar és a mezőgazdaság nemzeti jövedelemhez való hozzájárulása 1961-ben (%)

Megnevezés	1967. évi belföldi árakon	Szocialista árakon		Tőkésárakon	
		1961	1967	1961	1964
Energiaipar	7,8	4,4	5,3	5,1	4,5
Munkaeszközök és alapanyagaik gyártása	27,3	30,6	27,3	32,5	29,0
Egyéb alapanyagok gyártása	6,4	6,5	7,7	7,0	8,3
Ipari eredetű fogyasztási cikkek gyártása	14,5	16,5	16,3	8,9	6,3
Mezőgazdaság és élelmiszeripar	44,0	42,0	43,4	46,5	51,9
Ipar és mezőgazdaság	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Belföldi értékelés szerint 1961-ben (folyóárakon) az ipar és a mezőgazdaság által realizált nemzeti jövedelem mintegy $\frac{2}{3}$ -át az ipar állította elő. Szocialista devizaáron a nemzeti jövedelemhez való hozzájárulás

mind az 1961. évi, mind az 1967. évi árákon már csak kb. $\frac{3}{5}$ — $\frac{2}{5}$ arányban oszlott meg az ipar javára 1961-ben.

A tőkés viszonylat árain mérve pedig az 1961. évi árákon az iparban előállított nemzeti jövedelem csak néhány százalékponttal volt nagyobb a mezőgazdaságban létrehozottnál, az 1964. évi árákon pedig már alig találtunk különbséget.

Az iparban a devizában számított anyagi ráfordítások mértéke a két relációban nagyjából azonos volt, a devizában mért termelési érték azonban egymástól eltérő: szocialista devizaárakon ezért volt magasabb az iparban előállított nemzeti jövedelem, mint tőkés devizaárakon számítva.

Az 1961—64. évi periódusban tőkés viszonylatban az ipar árszintje csökkent, a devizában mért anyagi ráfordítások viszont — főleg a mezőgazdasági árak növekedése miatt — emelkedtek. Ennek következtében az iparban termelt nemzeti jövedelem az 1964. évi devizaárakon értékelve mintegy 10 százalékkal volt alacsonyabb, mint az 1961. évi devizaárakon mérve. A mezőgazdasági termelést a tőkés piac magasabban értékelte, mint a szocialista piac. A két piac értékelése közti eltérés 1961. évi árákon mintegy 2 százalékos; 1964. évi árákon viszont meghaladta a 10 százalékot is. Szocialista viszonylatban 1961-ben a mezőgazdaság 1967. évi devizaárás termelési értéke kb. 2 százalékkal volt alacsonyabb, mint az 1961. évi árákon. Ugyanakkor anyagi ráfordításai, 1961-hez képest (1967. évi árákon számítva), nagyobb mértékben csökkentek, mint a termelési érték (a saját felhasználása jelentős). Így a devizában mért nemzeti jövedelem kb. azonos szinten maradt. Ez talán a legfontosabb oka a 60—40 százalékos arány látszólagos stabilitásának.

A belföldi értékeléstől jelentős eltérés állapítható meg:

- az energiahordozóknál, amelyeket mindkét piac lényegesen alacsonyabban értékelt;

- az ipari eredetű fogyasztási cikkek esetében, ahol a nemzeti jövedelemhez való hozzájárulás tőkés devizaáron lényegesen alacsonyabb akár a belföldi árak, akár a szocialista árak alapján számítottánál;

- a mezőgazdasági és élelmiszeripari komplexumban, ahol mindkét külföldi relációban, de különösen tőkés devizaáron, jelentősen magasabb a nemzeti jövedelemhez való hozzájárulás hányada, mint a belföldi árak alapján kialakult arány.

A KSH 18 iparcsoportos bontásában készített ÁKM-jének szektorai számításaink szerint 1961-ben a nemzeti jövedelemhez az 5. sz. táblázat szerint járultak hozzá.

A nemzeti jövedelem a társadalmi tiszta jövedelem és a bér összege. A nemzeti jövedelem bérjellegű részének százalékos aránya világpiacon árákon számítva a 6. sz. táblázat szerinti volt.

A tiszta jövedelem hányada az ágazat jövedelmezőségét jelzi. Ha nincs tiszta jövedelem, az ágazat veszteséges. Az ipart 46 szektoros ágazati bontásban vizsgálva, belföldi áron csak a *városi gáz- és szénfeldolgozó-ipar* mutatkozik veszteségesnek. Ezzel szemben devizaáron több veszteséges ágazat van, és a szóródás mértéke (az átlagos jövedelmezőségtől való eltérés) is nagyobb, mint ahogy az a belföldi árak alapján látszik.

A külkereskedelmi forgalomban is jelentős ágazatok közül deviza-

5. sz. táblázat

**A különböző iparágak és a mezőgazdaság hozzájárulása
a nemzeti jövedelemhez 1961-ben(%)**

Ágazat	1961. évi forint-	1967. évi szocialista	1964. évi tőkés-
	áron		
Bányászat.....	6,8	5,0	4,7
Vas-, acél- és fémgyártás	7,9	1,0	4,4
Gépgyártás	11,8	17,0	18,0
Villamosgépgyártás	5,2	4,3	3,3
Műszeripar.....	1,6	0,8	1,3
Vas- és fémtömegcikkipar	2,9	2,8	1,0
Villamosenergia-ipar	2,1	0,4	0,3
Építőanyag-ipar	3,1	2,5	3,3
Vegyipar	3,0	7,1	2,5
Gumi- és műanyagipar..	0,9	1,5	1,4
Textilipar.....	4,8	5,2	2,6
Ruházati ipar	4,7	2,9	0,7
Faipar	2,0	1,4	1,3
Papíripar	0,6	0,5	1,0
Nyomdaipar	0,6	0,1	0,2
Bőr- és szőrmeipar	0,5	1,4	0,7
Élelmiszeripar	6,4	1,8	2,8
Vegyésipar.....	2,9	2,7	1,4
Mezőgazdaság	32,2	41,6	49,1
Ipar és mezőgazdaság ...	100,0	100,0	100,0

6. sz. táblázat

A nemzeti jövedelem bérhányada 1961-ben

Megnevezés	Ft	1961. évi	1967. évi	1961. évi	1964. évi
		szocialista		tőkés	
		világpiaci áron			
Ipar	39,5	49,9	52,9	51,1	60,5
Mezőgazdaság	80,5	66,6	71,7	61,6	60,6
Ipar és mezőgazdaság ..	52,5	56,8	60,7	55,8	60,6

áron kedvező volt 1961-ben (az ipari átlagot meghaladta) a 7. sz. táblázatban szereplők jövedelmezősége.

A jövedelmezőség alakulásának vizsgálata egyebek között a következő megállapításokhoz vezetett:

Az *energiaipar* jövedelmezősége belföldi áron az átlagosnál alacsonyabb volt. Szocialista devizaáron az energiahordozók termelése összességében kismértékben ugyan, de veszteségesnek mutatkozott, tőkés devizaáron viszont a veszteséget már jóval nagyobbak találtuk.

A „*munkaeszközök és alapanyagok*” csoportnál mind belföldi áron, mind devizaáron az átlagosnál magasabb volt a jövedelmezőség. Nagy eltérést nem állapítottunk meg a különféle értékelések között. A csoporton belüli szóródás mértéke azonban jelentős volt.

Az „*egyéb*” *alapanyagoknál* az előbbihez hasonlóan mutatkozott

7. sz. táblázat

Kedvező jövedelmezőségű iparágak 1961-ben

Megnevezés	Tiszta jövedelem a termelési érték százalékában	
	szocialista	tőkés
	devizaáron	
Ércbányászat	46,2	35,1
Bauxitbányászat	58,3	47,0
Villamosipari gépek és készülékek gyártása	24,9	11,3
Gépgyártás	32,0	32,7
Ipari gáz, fotokémia és egyéb nehéz- vegyipar	27,0	13,5
Festékipar	40,2	24,9
Gumi- és műanyagipar	33,4	33,1
Szocialista ipar átlaga	12,4	9,0

a jövedelmezőség: az ágazatcsoport egészét tekintve mind belföldi, mind pedig devizaáron meghaladta az ipari átlagot; a két reláció között a vegyipari, a fa- és papíripari ágaknál volt nagyobb eltérés.

Az ipari eredetű fogyasztási cikkek jövedelmezősége belföldi áron és szocialista devizaáron — néhány kivételtől eltekintve — viszonylag közel esett egymáshoz. A szocialista piac árain mérve a jövedelmezőség mértéke meghaladja az ipar és a mezőgazdaság egészére vonatkozóan kapott átlagos szintet. Ezzel szemben tőkés devizaáron az ipari fogyasztási cikkek termelése többnyire veszteségesnek mutatkozott.

A mezőgazdaság és az élelmiszeripar jövedelmezősége a belföldi és a szocialista devizaáron ugyancsak közel állt egymáshoz. Az alacsony szocialista mezőgazdasági és élelmiszeripari árszint miatt ezen ágazatok az ipar és a mezőgazdaság átlagos tisztajövedelem-hányadosainál kisebb jövedelmezőséget mutatnak. Tőkés devizaáron az élelmiszeripari ágazatok jövedelmezősége viszonylag alacsonyabb, ezzel szemben a mezőgazdaság tiszta jövedelmének hányada magasabb volt.

A 100 egységnyi termelési értékre jutó tiszta jövedelem összefoglaló adatait a 8. sz. táblázatban közöljük.

8. sz. táblázat

A nemzeti jövedelem tisztajövedelem-hányada 1961-ben

Megnevezés	1961. évi belföldi áron	1967. évi szocialista devizaáron	1964. évi tőkés deviza- áron
Energiaipar	14,6	—0,2	—3,8
Munkaeszközök és alapanyagaik gyártása	22,7	17,7	18,8
Egyéb alapanyagok gyártása	20,3	18,9	20,3
Ipari eredetű fogyasztási cikkek gyártása	22,2	17,4	—3,5
Mezőgazdaság és élelmiszeripar ...	10,7	8,8	13,3
Ipar és mezőgazdaság	16,9	12,7	12,1

*A devizaárak és a belföldi árak arányainak eltérései**

Az 1961. évi belföldi árak és a devizaárak eltérésének vizsgálatát a kutatás időpontjában (1965—66-ban) a közelgő 1968. évi árrendezése időszerűvé. A kutatás eredményei alapján összehasonlításokat tudunk tenni a belföldi árak és a devizaárak között; kimutatva, hol kellene mélyebben megvizsgálni az eltérések okát és a külső piaci árarányok megközelítésének lehetőségét. Kétségtelen, hogy a belső árarányok kialakításánál a saját gazdaságpolitikai szempontjaink is indokolták a világpiaci árarányoktól való eltérést, mégis fontos szempont volt, hogy ismerjük ezeket az eltéréseket és lemérjük hatásaikat.

Feltételezve az ipar és a mezőgazdaság termelésének változatlan volumenét és összetételét, megvizsgáltuk az 1964. évi tőkés és az 1967. évi szocialista devizaárak ágazati termelési értékek, illetve a termékárak eltérését az 1961. évi és az 1968. évre tervezett belföldi árak színvonalától. A százalékos eltérések úgy értelmezhetők, hogy ha a tőkés vagy a szocialista piac árarányait vettük volna alapul, hány százalékkal kellett volna az 1961. évi, illetve a tervezett 1968. évi belföldi árakat felemelni vagy csökkenteni ahhoz, hogy megközelítsük a devizaárarányokat. (Lásd 9. sz. táblázatot.)

9. sz. táblázat

A devizaárakon mért termelési értékek
eltérése az 1968. évi belföldi árak
termelési értékektől (%)

Megnevezés	Az 1967. évi szocialista	Az 1964. évi tőkés-
	árakon számítva	
Ipar	+1,6	—3,0
Mezőgazdaság	—3,9	+7,2

Az akkor még tervezett 1968. évi nettó termelői árakkal való összehasonlítás alapján a következő fontosabb megállapításokat tettük:

Az ipar és a mezőgazdaság egészét tekintve az előzetes adatok alapján azt az eredményt kaptuk, hogy az 1968. évi árrendezések csökkentik a különbséget a nettó termelői árak és a devizaárak között.

A fontosabb ipari alapanyagok és termékek közül *közeledett* a belföldi ár a devizaárhoz (mind a szocialista, mind a tőkés piaci árakhoz)

- az energiahordozóknál (a kőolaj, a földgáz és az ipari háztartási koksx kivételével),
- az ércbányászati termékeknél,

* Az árarányok eltérésének megállapításához az *ágazatoknál* kiszámítottuk, hogyan viszonylik az adott ágazat termelési értéke az ipar és a mezőgazdaság együttes termelési értékéhez százalékban (megoszlási viszonyszám) — devizaárakon (a), valamint belföldi árakon (b). A számítás képlete:

$$\frac{a}{b} \cdot 100 - 100 = x,$$

ahol x = az arányeltérések százaléka.

Termékeknel ez a módszer nem alkalmazható. Itt az ipar és a mezőgazdaság átlagos Ft/deviza mutatója és a termékek Ft/deviza mutatói közti arány jelzi azt az eltérést, amelyet ha kiküszöbölünk (emelnénk vagy csökkentenénk a belföldi árakat), akkor devizaár-arányos árakat kapnánk.

- a vaskohászati termékeknél (kevés kivétellel),
- az erdőgazdasági és faipari termékeknél (kevés kivétellel),
- a festékipari termékeknél.

Csak a *tőkésipiaci* árakat figyelembe véve *közeledtek* a belföldi árak:

- az „egyéb ásványbányászati” termékeknél (a higany és az ipari gyémánt kivételével), és a
- papíripari termékeknél (nátronzsák és doboz kivételével).

Távolodott a belföldi ár mind a *szocialista*, mind a *tőkésipiaci* áráktól:

- a színesfémkohászati termékeknél (kevés kivétellel),
- a könnyűfémkohászati termékeknél,
- a gépgyártás termékeinél (néhány kivétellel),
- a vas- és fémtömegcikkeknél (néhány kivétellel),
- a vegyipari termékeknél (többségében),
- az építőanyag-ipari termékeknél.

Csak a *tőkésipiac* áraihoz mérten *távolodtak* az 1968. évi árak:

- a szénfeldolgozó-ipari termékeknél (az exportárak alapján csak részben).

Közeledés és távolodás egyaránt előfordult

a) a *szocialista piaci* árakhoz viszonyítva:

- az egyéb érc- és ásványbányászat termékeinél,
- a szénfeldolgozó-ipar termékeinél,
- a gumi- és műanyagipari termékeknél,
- a papíripari termékeknél;

b) a *tőkésipiaci* árakhoz viszonyítva:

- a gumi- és műanyagipari termékeknél (műanyagoknál közeledés, gumiipari termékeknél távolodás),
- építőanyag-ipari termékeknél (mész, cement esetében közeledett, a többinél távolodott).

A *termékek* devizaarányos árai* mindkét piac árai alapján továbbra is számottevően eltértek az 1968. évi tervezett nettó termelői áráktól, bár bizonyos közeledési tendencia érvényesülni látszott. Néhány példát tartalmaz a 10. sz. táblázat.

A kapott eredmények értékelésénél figyelembe kell venni, hogy:

- az átárazott ágazati kapcsolatok mérlege az 1961. évi termelési összetételt, technikai koefficienseket tartalmazta,
- a 110 termék kalkulációjának átárazása az 1960. évi belföldi kalkulációk alapján történt,
- teljesen új termékmélységű bontásban korábban nem alkalmazott módszerrel nyert eredményekről van szó, amelyek ellenőrzésére — épp ezért — korlátozott lehetőségek álltak rendelkezésre.

* A devizaarányos árak magyarázata az előző lánbjegyzetben.

Az egyes termékek devizaárainak eltérése a belföldi nettó termelői áráktól

Megnevezés	Az 1967. évi szocialista		Az 1964. évi tőkés		Árreláció*
	devizaárak százalékos eltérése az				
	1961. évi tényleges	1968. évi tervezett	1961. évi tényleges	1968. évi tervezett	
	belföldi nettó termelői áráktól				
Barnaszén.....	-25,5	-20,0	-29,9	-22,1	i
Kőolaj	-13,6	+10,8	+11,1	+42,0	i
Villamos energia	-31,5	-20,6	-19,5	+15,0	i
Bauxit	+75,8	+ 8,5	+26,4	-22,0	e
Nyersvas	-26,1	-22,2	+ 2,1	+ 7,5	i
Durvalemez	-23,2	- 9,6	- 0,8	+16,7	i
Finomlemez	-26,2	- 0,3	-12,6	+18,1	i
Vörösrézhuval	-32,2	-49,0	-17,3	-37,8	i
Hutaólom	-52,9	-28,6	-45,3	-17,1	i
Hutaón	+22,8	-14,7	+38,2	- 4,0	i
Hutahorgany	-37,2	-41,7	+ 7,0	-45,9	i
Tímföld	- 3,9	+24,8	+ 9,0	+41,6	e
Alumínium „K”-tömb	-28,4	+ 0,8	-18,4	+14,9	e
Nyerscsavar	- 3,4	+38,0	+ 1,1	+44,4	e
Forgácsoló gépszerszám	-12,8	+55,0	-17,8	+44,2	i
Pétisó, 20,5%-os	-30,6	-39,7	-32,5	-41,3	i
Szuperfoszfát	+17,8	-30,7	+61,3	- 5,1	i
Fenol	-30,0	-29,7	-48,3	-55,0	i
Nyersgumi	+11,1	+ 0,1	- 6,3	-15,0	i
Teherabroncsköpeny	+13,4	+24,0	+ 2,6	+ 7,0	e
Fenyő fűrészlónk	+37,6	- 3,8	+96,9	+37,7	i
Fenyő fűrészáru	+41,8	+14,4	+51,8	+22,4	i
Irodai papír	+ 2,5	- 0,5	+ 7,6	+ 4,5	i
34-es pamutfonal	+110,1	+49,0	+67,3	+18,7	i
Műselymfonal	+43,4	- 3,8	+25,7	-15,5	i
Nyersbőr	+184,1	+28,0	+35,3	- 6,7	i

* Exportáron vagy importáron alapul-e a számítás: e = export, i = import.

★

Több olyan területen, amelyeket itt az első modell leírásában csak érintettünk, folyamatosan további mélyebb elemzéseket végzünk az 1965. évi ÁKM-eknek 1967. évi devizaáras értékekkel történő átárazása alapján. Vizsgáljuk egyebek között a társadalmi termék volumenének és értékösszetevőinek, továbbá a nemzeti jövedelem tömegének meghatározását nemzetközi összehasonlítások céljára, illetve más — például Gilbert-, valamint Jánossy-féle — módszerekkel történő egybevetésére. További elemzések készülnek a fogyasztási alap, a nemzeti jövedelem, a társadalmi tiszta jövedelem Ft/deviza szorzóiról is. A világgpiaci kötésárak szintjén készített modellek valóságos belföldi árszintre (termelői, illetve fogyasztói árszintre) való transzformálásának módszere azonban még a megoldásra váró problémák közé tartozik.

Az új technika elterjedése a világon

A kapitalizmus múlt századbeli korszakára az iparosodás, a gyáripar kialakulása, a századforduló időszakára az ipari koncentráció, a monopóliumok és a finánc-tőke kialakulása, az állammonopolista kapitalizmusra pedig a tudományos fejlődés mérföldesléptű eredményei, társadalomátalakító hatásai nyomják rá bélyegüket.

A kutatás és a fejlesztés ma a tőkés gazdaság nagy üzlete. A profitlehetőségek éppen a kutatásigényes modern iparágakban — minden kockázat ellenére is — a legkedvezőbbek. Az új technika a hajtómotorja a különböző ágazatok és szakmák egymástól eltérő ütemű fejlődésének — egyes „modern” ágak robbanásszerűen gyors kibontakozásának, mások gyors ütemű, vagy éppen az általánosnál lassúbb növekedésének — és az új technika fokozatos „átszivárgásának” a tőkésállam által támogatott modern — tudomány- és katonapolitikai — ágazatokból (például űrkutatás, rakéatechnika) a polgári felhasználás felé.

Kérdés azonban, vajon a kapitalista út az egyetlen járható út, vajon a tudományos és kutatási eredmények világméretű elterjedése csakis úgy valósulhat meg, hogy „trójai falóként” használják fel őket a nagyobb tőkésállamok és a tőkés nagyvállalatok hatalmának és befolyásának növelésére?

Miért lényeges számunkra egy „másik út” kijelölése nemzetközi és nemzeti szempontból egyaránt? A szocializmus léte eszmei-anyagi lehetőséget jelent az új technika kedvező hatásai kibontakoztatásának egy olyan másik útjára, amelyet nem a tőkésországok alá-fölérendeltsége és a magántulajdonra alapozott hatalom jellemez. Az új és a legújabb technika kialakításában a Szovjetunió legalábbis versenytársa az Egyesült Államoknak. A szocialista gazdasági integráción múlik, hogy a többi szocialista országok ebben aktív segítői-megvalósítói lehetnek-e és megtalálják-e sajátos helyüket, szerepüket az új technikának az iparban való széles körű felhasználásában. Azoknak a jelenségeknek a tisztázása, amelyek az új technika kialakítására, kibontakozására és elterjedésére jellemzők, közvetlenül érintenek bennünket hazánk fejlődési perspektíváinak kijelölésénél.

Kutatás és fejlesztés nagyüzemi méretekben

Korunkban nemcsak egyre több a tudományos eredmény, hanem számos az új tudományos diszciplína. A kutatási terület *kiszélesedik*, a tudományágak *egymásrahatása* hozzájárul a tudományos technikai forradalom újabb eredményeinek a keletkezéséhez. A hagyományos energia-

források mellett új az atomenergia, a növekvő nyersanyagigényeket a természeti anyagok mellett új műanyagok fedezik, a tömegtermelést a műszerezés és automatizálás teszi lehetővé, az idő és tér viszonyáról, a mozgatás lehetőségeiről alkotott hagyományos képet új közlekedési és szállítóeszközök módosítják, az elektronika az emberi érzékszervek működését (pl. memória, radar, mikroszkópia) szimulálja, az ember szellemi tevékenységének gépies folyamatait másoló berendezések (pl. automata, számítógépek) jöttek létre stb.

Az új technikai vívmányok tömeges keletkezésének magyarázata, de eredménye is, hogy korunkban *a kutatási és elterjedési idő egyaránt alaposan rövidülőben van*. Az első világháború előtti negyedszázadban világméretben elterjedt 19 jelentős felfedezésnél még mintegy 24 év kellett, amíg kialakult az első működőképes gép és szabadalom alapján a gyakorlati konstrukció, további 14 év, amíg „üzleti siker” lett és még átlag 12 év, amíg elterjedt; a felfedezéstől a világhíríg átlagosan 50 év. A XX. század első három évtizedében keletkezett 75 lényeges találmánynál megvizsgálták ugyanezt az időt, amely már csak átlag 33 év volt, míg napjaink tudományos felfedezéseinél 10–15 év, sőt még ennél is rövidebb.*

A *gyorsulási folyamat* kibontakozásában nagy szerepe van a tudományos kutatás és a műszaki fejlesztés „*nagyüzemesítésének*”. Kihalóban van a kamrájában, eszközei között egyedül kísérletezgető feltaláló típusa.** A kutatás ma nemcsak elmélyülést igényel. A sok kutatóhelyen, az egyre több kutatási eredményben való tájékozódáshoz, a felesleges kutatások megelőzéséhez nélkülözhetetlen a tudományos-technikai *információ*. A nagy laboratóriumok és kísérleti üzemek segítségével jelentősen csökken az ismétlődő, sokféle variánsú kísérletek és kutatások *időigénye*. A kutatás egyre *tökeigényesebb*, a bonyolult kísérleti eszközök, a speciális anyagok, a precíziós mérőeszközök egyre nagyobb befektetést követelnek. És bár főképp a sikeres kutatásokról és találmányokról tudunk, ez nem homályosíthatja el azt a tényt, hogy a tudományos és kísérleti munkánál nagy a *kockázat*: viszonylag csekély a gazdasági szempontból is sikeres és még ritkább az igazán átütő kutatási eredmény.

Szervezettség, magas tökeigény és a különböző szakterületek egymásrahatása jellemzi a kutatást követő *fejlesztési szakaszt* is. Komplexen magában foglalja a konstrukciót, a technológiát, a termékváltozatokat, az alapvető fejlesztési feladaton kívül a gyártási mód, a gyártóberendezések és felszerelések, a speciális anyagok, az üzemi és piaci szervezet kialakítását. Mindezzel a fejlesztési eredménybe, a végtermékbe „*beépíti*”, felhasználja a tudósok, a kutató mérnökök, a szerkesztők, a technológusok, a tipizálás, a szabványosítás, a formatervezés, sőt a piackutatás, a reklám és sok más szakma közös munkáját.

Az alapkutatások viszonylag szerény személyi-anyagi kereteihez képest sokkal költségigényesebb a fejlesztés és az ipari alkalmazás előkészítése. 1940-ben az első láncreakció kísérleti megvalósítása százezer dollárba került, de az ipari megvalósítást előkészítő atommaghasadási

* C. Gilfillan: The Prediction of Technical Change. Review of Economics and Statistics, 1952. november, 368–385. l.

** A Salvaresan -/a híres „606-os készítmény” – feltalálását 1909-ben Ehrlich és néhány munkatársa nyolcéves megfeszített kutatómunkája, 605 sikertelen arzénvegyület előállításai és kipróbálási kísérletének kudarca előzte meg, és mindez nem lett volna lehetséges, ha a milliós Speyer bankár nem ad az üzemi kísérletekhez laboratóriumot és pénzt.

gyakorlati kutatásfejlesztésekre már százmillió dollárokat költöttek. A kutatási tevékenységnek az alapkutatástól az alkalmazott kutatáson át a fejlesztések felé piramisszerűen szétterülő jellege jól érzékelhető a vállalatok éves kutatási költségelőirányzataiban is, ahol a kiadások legnagyobb részét a konkrét fejlesztésekre fordítják.*

A kutatási és fejlesztési tevékenység a *legnagyobb* tőkésvállalatok keretében még jobban *központosított*, mint a termelés. Az utóbbi években az Egyesült Államok vállalati kutatásainak 22 százaléka négy tőkés nagyvállalatban összpontosult és 85 százaléka 384 olyan tőkésvállalatban, amelyek egyenként ötezer dolgozónál többet foglalkoztatnak.** Ugyanakkor az „500 legnagyobb” iparvállalat tőkéje az ipari tőkebefektetéseknek „mindössze” $\frac{2}{3}$ -át teszi ki. Arányaiban hasonló a kutatás koncentrációja más fejlett tőkésországokban is.

Nemcsak a kutatási és fejlesztési tevékenység monopóliuma alakul ki a tőkés nagyvállalatokban, hanem a *kutató* és a *szellemi kapacitás* is ide koncentrálódik. Az egyetemet végzett, jól képzett szakemberek, tudósok ezreinek Európából az Egyesült Államokba irányuló vándorlása — a „brain drain” — is elsősorban az egyetemek és a nagyvállalatok kutatófejlesztő potenciálját növeli. Az átáramlásban szerepe van a nagyobb jövedelemnek, de azoknak az előnyöknek is, amelyeket az egyén számára az ötletek, a képességek kibontakoztatásában, a jobb felszereltségben, a kutatási eredmények gyorsabb és könnyebb gyakorlati alkalmazásában a tőkeerős nagyvállalat biztosíthat. A kutatók teljesítményeit, a találmányokat és szabadalmakat igyekeznek vállalati tulajdonná tenni és a vállalat saját gyártási eljárásaként, technológiai gyártás-szervezési megoldásaként fejlesztik ki. Keveset tudunk arról, hogy miképpen számol el a tőkésvállalat a sikeres kutatóval. A gyakorlatban azonban a vállalatnál alkalmazott kutatók eredményei felett a munkaadó rendelkezik, hiszen a vállalat eszközeivel, kutatóapparátusával érte el és nem ajánlhatja fel őket a versenytársaknak. Az egyéni feltalálók, a kis- és középvállalatok jelentős része pedig kénytelenek átengedni nagyobb kutatási eredményeiket a tőkés nagyvállalatoknak, mert nem rendelkeznek a kifejlesztéshez szükséges anyagi eszközök és pénzügyi erőforrások felett.

A kutatás és fejlesztés koncentrációját is növeli, hogy a tőkés nagyvállalatoknak módjukban van, de igyekeznek is a tevékenységükbe vágó minden *jelentősebb találmány, új műszaki-gazdasági megoldás felett rendelkezési jogot* szerezni. A találmányok hasznos tartalékot képeznek további tevékenységükhöz***, még akkor is, ha nincs mindig közvetlen elképzelésük felhasználásukról. Úgy gondolják, hogy a versenytársak lehetőségeinek gyengítésével is javítják saját helyzetüket. Az új megoldások alkalmazásbavételét a tőkés nagyvállalatok így átfogó üzletpolitikai elképzeléseiknek és konkrét taktikai céljaiknak tudják alárendelni. A ki-

* Egy példa: a Westinghouse Electric egy évi 185 millió \$-os kutatási költségelőirányzatából alapkutatásra 1,9 százalék jutott, 5–10 éves kutatási témákra 3,2 százalék; a témák további konkretizálására, ipari alkalmazásra 6,4 százalékot szántak, a már meglévő új termékek és technológia továbbfejlesztésére és korszerűsítésére 9,6 százalékot irányoztak elő és az egész keret 78,9 százalékát a már „befutott” termékek választékának bővítésére, a termékek szélesebb körű felhasználását segítő fejlesztésekre szánták. (Novick, a Rand Corporation igazgatójának beszámolója. Hearings on Administered Prices, Part 18, US. Senate 86th Congress, Washington, 1960.)

** J. K. Galbraith: The New Industrial State, II. rész, The Listener 1966. november 24.

*** A Du Pont amerikai vegyipari konszernnél a két világháború között megvalósított 24 legsikeresebb fejlesztés alapjául szolgáló találmányok 3/5-e megvásárolt és továbbfejlesztett találmány, fejlesztési elgondolás volt. (J. R. Bright: Research, Development and Technological Innovation. Homewood, Ill. 1964.)

alakított új megoldásban, termékben már elvész a kutató és technológus egyéni teljesítménye, az alapötlet az alkalmazáshoz segítő megoldások között, a feltaláló a kollektívában. Nemcsak a gyártott termék, hanem már a fejlesztés, az új technika is a tőkésvállalat nagyüzemi produktuma lesz, amely mögött eltűnik az egyesek munkája és schumpeteri értelemben* kihangsúlyozzák a vállalat szervező, a termelési tényezőket újszerűen kombináló munkáját, a vezetés „vállalkozó” tevékenységét.

A kutatás és fejlesztés — mint a tudomány termelőerővé válásának közvetítő folyamata — a maga sajátos szellemi és anyagi igényeivel, emberi és beruházási követelményeivel *sokféle módon integrált különálló gazdasági tevékenység* lett. A múlt század ipari forradalmának jellemzője, hogy az ipari tőke, a nagyarányú gépesítés kialakította a nagyipari termelést, ami egyidejűleg profitnövelő és munkaerő-felszabadító hatású — növelte a kizsákmányolást és a munkanélküliséget. Korunkban a kutatás és fejlesztés mint az újratermelési folyamatban önállósult gazdasági tevékenység nemcsak méreteiben válik nagyüzemivé, lesz egyre tőkeigényesebb, hanem különleges sajátossága, hogy (ma és még hosszú ideig) munkaerő-felszívó. A tőkés nagyvállalatokba koncentrált magas szinten képzett alkotó elmék *szellemi kapacitása áruvá vált* és a tőkésvállalat tulajdonát képező licenc, know-how, valamint a kifejlesztett, új, korszerű termékek árában különlegesen magas profittal értékesül. A kizsákmányolás új formája talán még szembetűnőbb és ellentmondásosabb, mint a múlt században, az ipari forradalommal kialakult tömegtermelésnél.

A licenc és a know-how jó példája a gyors műszaki fejlődésnek, a szellemi munka áruvá válásának. A találmányi és szabadalmi eljárás, a jogi oltalom nyilvánítása annyira hosszadalmas az új technika kialakulási üteméhez viszonyítva, hogy az új műszaki megoldások, konstrukciók tulajdonjogát és titkosságát licenc védi. Ugyanez a helyzet a know-how (= tudom hogyan) esetében, ahol az elméletileg még vitatott fogalom** a gyakorlatban valahol kidolgozott új gyártási eljárást, technológiát, receptúrát, folyamatábrát, termelésszervezési diagramot, áruként szereplő új műszaki-gazdasági ismeret tulajdonjogát védi. A profitra törő tőkés vállalkozás, a piaci verseny nemcsak a termékek és a tőke piacán folyik, hanem a kutatási eredmények piacán, a licenc, a know-how körében is. A tőkés konkurrencia, a piacra való behatolás, a tőkésvállalatok közötti vezetőszerop kiharcolásának fő eszköze a piacon, az áruversenyen és a tőkeversenyen kívül ma már egyre inkább a licenc, a know-how. Az erre alapozott tőkés társulások, vállalati kooperációk, piacfelosztás a tőkésállam támogatása a tőkésvállalatok hatalmának korszerű és burkolt módozatait jelentik.

Az új technika állami támogatása

Közismert, hogy a fejlett tőkésországokban az állam gazdasági befolyásoló szerepe, gazdaságpolitikai tevékenysége egyre szélesedik. Amikor vagy száz éve A. Wagner az „állami kiadások növekedésének törvé-

* J. A. Schumpeter: *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*, 5. kiadás, Berlin, 1952.
** „Az »ipari tulajdon« oltalmára vonatkozó egyes rendelkezések továbbfejlesztéséről. Elemző tanulmány.” OMF 13-720-ET 1968. október; és *Világhy Miklós: A „know-how” problémája. Újítók Lapja*, 1968. 17. sz. 3-4. l.

nyé"-t* megfogalmazta, maga sem láthatta, hogy felismerése mögött meghúzódó folyamatok a tőkésállam „laissez faire” elvének teljes feladásához és az állami gazdaság-szervező-gazdaságirányítási feladatok egyre tudatosabb vállalásához vezetnek.

A tőkésállam gazdasági befolyásoló és beavatkozó eszközei közül számos közvetlenül vagy áttételeken keresztül az új, a korszerűbb technika könnyebb és gyorsabb kibontakozását hivatott elősegíteni. Áttételeken keresztül, mert a tőkésállamok támogatása az új technika kibontakoztatására egyúttal a gazdasági növekedést és a nemzetgazdaság egyensúlyát, a tőkés expanziót is szolgálja. A teljesség igénye nélkül inkább a tendenciák érzékeltetésére szerepeljen itt ezek közül néhány.

A növekvő állami költségvetésben a tőkésállamok viszonylag növekvő hányadot fordítanak közvetlenül és közvetve a kutatás és fejlesztés előmozdítására. A kutatási költségekhez való közvetlen állami hozzájárulás az Egyesült Államokban az 1957. évi 6 milliárd \$-ról 1966-ban 16 milliárd \$-ra nőtt — sokkal gyorsabb ütemben, mint az állami költségvetés kiadásainak egésze. Ehhez tartozik, hogy az amerikai adórendszer külön ösztönzi a kutatási, fejlesztési, oktatási tevékenységnek a magánosok által történő finanszírozását. Intézmények rendszeres pénzügyi támogatása esetén adómentességet biztosít a tőkésvállalatoknak, s e megtakarításokból számos alapítvány, kutatóintézmény, ösztöndíj született. Nagy-Britanniában a Technológiai Minisztérium, a skandináv országokban állami koordináló bizottságok működnek a kutatási-fejlesztési munka irányítására és támogatására, a francia állami tervezés középpontjában pedig a fejlesztésre alapozott beruházások állami támogatása áll. A tőkésállamok sok kutatóintézetet tartanak fenn nemcsak alapkutatások céljaira, hanem az alkalmazott kutatásokra és sokféle formában támogatják az ipari fejlesztéseket, az új megoldások konkrét felhasználását. Van, ahol módot adnak arra, hogy a magánvállalatok állami kutatóintézettel dolgoztassák ki kutatásaikat, prototípusokat, technikai újdonságokat próbáljanak ki ingyenesen.

Az új technika meghonosításának legátfogóbb segédeszköze és előfeltétele a megfelelő oktatás. Szükséges elemei az oktatás színvonala, az ismeretanyag korszerűsége, az új felismerése és az alkalmazásához szükséges önálló gondolkodni tudás, a tudományos technikai fejlődésnek és az ország sajátosságainak megfelelő összetételű szakemberképzés; olyan széles témakör, amely önmagában messze meghaladja e cikk kereteit.

A fejlesztés és a beruházás tőkeigényes. A tőkésállamok sokféle módon segítik a termelőtőkék felhalmozását, a tőkésvállalatok beruházási tevékenységét, az új technika bevezetését. A múlt század végén és a XX. század első évtizedeiben a monopóliumok kialakításának pénzügyi alapját a bankokban felhalmozódott tőke teremtette meg; kialakult a finánc-tőke Lenin által világosan felismert nemzeti és nemzetközi uralma. Korunkban viszont a tőkésállamok adópolitikája az ipar önfinanszírozását és a banktőkétől függetlenné váló tőkés nagyvállalatok kialakulását segíti elő. E folyamat kiinduló összefüggéseit már Marxnak és Engelsnek az állóalapot pótlási folyamatáról szóló levelezése is érzékelteti.

* Első megfogalmazásban A. Wagner „Ordnung des österreichischen Staatshaushalts” (Wien, 1863.) 4. l.; részleteiben „Grundlegung der allgemeinen oder theoretischen Volkswirtschaftslehre” 892. és a követ. 1. (Leipzig, 1893.)

Amikor Marx kutatásai során szükségesnek látta megvizsgálni az értékcsökkenés realizálásának és újrabefektetésének mechanizmusát, akkor kérésére Engels — saját szakmájában — a textilgyáraknál tízéves periódusra a szövőszékek példáján vezette le modellszerűen a pótlási folyamatot. Elemzésében kimutatta*, hogy az elhasználódási periódus végére nemcsak az egyszerű újratermelés mértékében pótolhatók a szövőszékek, hanem — változatlan árat és műszaki fejlettségi színvonalat feltételezve — több mint másfélszeresére bővül a szövőszékállomány. Az állóeszközök ugyanis folyamatosan adják át értéküket a velük előállított termékek értékébe és az árbevételből a pótlási alap folyamatosan realizálódik. A pótlásra azonban nem folyamatosan kerül sor, hanem csak a teljes elhasználódáskor, a használati idő végén. Korábban realizálódik tehát a pótláshoz szükséges pénzalap, mint amikor a pótlásra valójában sor kerül. Így mód van a pótlás időpontjáig újból befektetni a már realizálódott pótlási alapot. Engels ebből vonta le azt a következtetést, hogy a tőkésvállalkozók az újrabefektetett értékcsökkenésből a termelést nemcsak az egyszerű újratermelés színvonalán tartják fent, hanem egyre szélesebb alapokra helyezhetik és állandóan bővülő keretek között folytathatják. Az úttörő jellegű példa három jelenséget világít meg: az *önfinanszírozást* mint a vállalaton belüli realizálás és újrabefektetés folyamatát, a *likviditást* mint az állóeszköz-beszerzést — a realizált pótlási alapot — korlátozó pénzügyi feltételt és a *bővítési folyamatot* mint az értékcsökkenés azonnali újrabefektetésének eredményét. A századforduló évtizedeire ezt a jelenséget a gyakorlat tényei alapján — nem tudva (nem utalva) a marxizmus klasszikusainak munkájáról — Ruchti** megvizsgálta és néhány nagyvállalat hosszú távú növekedésének példáján igazolta. Így azután Lohmann-Ruchti effektusként szerepel a tőkés szakirodalomban, amelyet az utóbbi időben sokat támadnak, mert figyelmen kívül hagyja a műszaki fejlődés hatását.

Nyilvánvaló, hogy ha a tőkésvállalatok az értékcsökkenés nagyobb részét az elhasználódási periódus elején számolhatják el, úgy ez még fokozza a bővítési hatás érvényesülését. A fejlett tőkésállamok adóelőírásai — az ún. „*gyorsított leírás*” módszerei — lehetővé teszik, hogy az értékcsökkenést nagyobb részben a beszerzést követően, a használat első néhány évében számolják el. Így Belgiumban és Olaszországban a beszerzett gépek és berendezések 70—75 százaléka, más fejlett tőkésországokban (USA, Franciaország, NSZK, Hollandia stb.) mintegy fele számolható el a harmadik év végéig. Ez azt jelenti, hogy az újrabefektetés pénzügyi alapja felelt a vállalatok a Marx és Engels által felvázolt időpontokhoz képest jóval előbb rendelkeznek: a bővítési effektus — ceteris paribus — $1\frac{1}{2}$ —2-szeres is lehet. Ezt a hatást a műszaki haladás nem csökkenti alapvetően, ha a már leírt gépeket tovább használják, valamint ha az új állóeszközök áremelkedését nagyobb termelékenyséjük ellensúlyozza.

Némely tőkésállam adóelőírása további adókedvezményekkel *öszönzi a beruházásokat*. Különleges beruházási leírást tesznek lehetővé a

* Lásd Marx–Engels: Válogatott levelek, Szikra, 1950. 224. 1. és Der Briefwechsel zwischen F. Engels und K. Marx 1844–1883, 3. kötet, Stuttgart, A. Bebel és E. D. Bernstein, 1913, 393–400. 1.

** H. Ruchti: Die Abschreibung. Ihre grundsätzliche Bedeutung als Aufwandsfaktor, Ertragsfaktor und Finanzierungsfaktor, Stuttgart, 1953.

beszerzett állóalapot értékének 7—30 százalékáig (pl. USA, Hollandia, Belgium). Nagy-Britanniában külön 10—30 százalékos állami támogatást adnak, s a támogatás magasabb a fejlődő és modern iparágak termékeinél (pl. elektronikus számológép-beszerzésnél), gazdaságilag viszonylag elmaradott országrészekben való beruházásoknál. A tőkésállamok túlnyomó többségében sokkal alacsonyabb a vállalat és a részvényesek által együtt fizetett adó, ha a *realizált nyereséget a vállalatban hagyják* önfinanszírozásra, mintha osztalék címen kifizetik. A vállalati beruházási tevékenység meghatározott ágazatok felé terelésének eszköze a tőkésállam részéről közvetlenül nyújtott vagy bankok útján állami garanciával, segítséggel, kamatkedvezménnyel rendelkezésre bocsátott *beruházási hitel*. Mindezek, és más módszerek, az újraberuházás után, jelentős arányú bővítést tesznek lehetővé.

A gyorsított ütemű értékcsökkenési leírás, a nyereségből történő önfinanszírozás, a megfelelő kutatási költség, az oktatás vállalati támogatása csak akkor realizálható, ha az árak elég magasak. Sok tőkésállam ezt nemcsak lehetővé teszi, hanem *árpolitikája* külön is segíti. A nyersolaj ára az USA-ban nem az olcsó közel-keleti lelőhelyek kitermelési- szállítási költségeihez igazodik, hanem a texasi olajlelőhelyek magas önköltségeit is fedezi. A kedvező belföldi árakat sokszor védővámok, behozatali kontingensek, külföldről származó termékkel szemben szabvány-, egészségügyi stb. előírások is alátámasztják. A Közös Piacon belüli vámok csökkentésének hatására Svájc a hatok felé irányuló évi 2750 millió sfr kivitelénél 720 milliós árengedményre kényszerül — alapította meg egy közzgazdász — amennyiben versenyképességét fenn kívánja tartani.*

Minél nagyobb a belföldi piac, minél kedvezőbb a hazai ár, annál több lehetőséget, támogatást jelent a *külföldre irányuló, akár nyomott áron való értékesítésre*. Minden tőkésország az export növelésére törekszik és erre a korszerűbb termékeknél több lehetőség nyílik. Ezért fokozottan részesülnek nyílt és burkolt állami támogatásban — exportprémiumban — az ilyen ágazatok. Az angol gazdaságfejlesztési javaslat az 1961—66. évekre megállapítja, hogy hat év alatt megkészszerzték (300-ról 630 millió fontra emelték) a vállalati kutatásra és fejlesztésre szánt állami támogatást. Ez is hozzájárult ahhoz, hogy az export átlagos évi 3,1 százalékos növekedésével szemben a kutatásigényes ágazatokban gyorsabban növekedjen a kivitel: a vegyiparban évi 10,4 százalékkal, az elektronikus iparban 7,9 százalékkal.** Az egyik ország valamilyen cikkben az újszerűségből adódó megnövekedett versenyképessége a másik országra éppen úgy hat, mint az erkölcsi kopás, és arra kényszeríti, hogy beszüntesse vagy nyomott áron hozza forgalomba termékeit.

Mindez a sokféle állami segítség azonban majdnem eltölpül a tőkésállamok megrendelése, a katonai szállítások hatása mögött, amelyekről a továbbiakban lesz szó.

* A. Bösshard: Das Problem der volkswirtschaftlichen Kosten einer handelspolitischen Isolierung der Schweiz. Aussenwirtschaft 1963. 3. sz. 246—258. l.

** Growth of the United Kingdom Economy 1961—1966. NEDC. London, 1963. 30—31. l.

Hagyományos, fejlődő és modern termelési ágak

Az új technika és az új konstrukciók — mint a kutatási és fejlesztési tevékenység eredményei — az új technológiában és az új termékekben jelennek meg. Ráfordítási költségeik a teljesítmények értékesítésekor realizálódnak. Ha az újat, a korszerűt nem keresnek, akkor nem lenne mód arra, hogy a tudomány termelőerővé váljon, a kutatási eredmény közvetlenül hasson a termelésre. Nemcsak arról van szó, hogy megérették a feltételek bizonyos felfedezésekre, nagyobb, szervezettebb és jobban felkészült a kutató-fejlesztő gárda, hanem korunk gazdaságában társadalmilag szervezett a munkamegosztás, szélesebb és felvevőképesebb a piac. Az iparosodott országokban a növekedés ütemét alapul véve a termékek, a gyártás és a piac három alapvető típusa válik el egymástól: *a hagyományos, a fejlődő és a modern* termelési ágaké.

Hagyományosnak tekintjük azokat a termelési ágakat, ahol a fejlődés nem éri el az ipar átlagos fejlődési ütemét. A „hagyományos” anyagok, tevékenységek (pl. vas- és szénbányászat, vaskohászat, hagyományos építőanyagok, vasút) mellett kialakultak a régít nemegyszer jobban helyettesítő, korszerűbb eszközök (pl. műanyagok, új közlekedési eszközök) és a kereslet nemcsak megoszlik, hanem át is tolódik az új versenytárs felé. A fejlett társadalmakban a lakossági fogyasztás keretében a jövedelmeknél lassabban nő bizonyos termékek kereslete (élelmiszerek, textil, bőr stb.). A hagyományos iparágakban folyó kutatás viszonylag csekély, általában az árbevétel 0,1—1,5 százalékát teszi ki. Az ipar átlagához képest lassúbb a műszaki fejlődés, kisebb az erkölcsei kopás, a kockázat és a profitráta viszonylag alacsony.

A *fejlődő* termelési ágak az iparon belül átlagos, vagy azt némileg meghaladó ütemben fejlődnek. Olyan eltérő természetű tevékenységek sorolhatók ide, mint a tartós fogyasztási cikkek, amelyek a lakossági fogyasztás gyorsan növekvő elemei, így bizonyos háztartási gépek, autók. Dinamikusan fejlődő termelési ág a vegyipar, ideértve az olaj- és földgázfeldolgozást, a műanyag- és a gumiipart. A növekvő beruházási és pótlási igényekkel, a tömegtermeléssel függ össze a gépipar, a vas- és színesfém-feldolgozóipar gyors fejlődése. A fejlődő iparágakban a hagyományoshoz képest a kutatási és fejlesztési költségek viszonylag jóval magasabbak. Az árbevétel 3—15, sőt néha még ennél is nagyobb százalékára.

A *modern* termelési ágak korunk legújabb felfedezéseivel, az űrkutatással, a rakétatechnikával, a hangsebességnél gyorsabb repülőgépek gyártásával, az atomtechnikával, a hadiiparral és az ezekhez kapcsolódó iparágakkal (pl. az elektronika és a számítógépek, a speciális vegyipar és fémipar, a műszeripar) kapcsolatosak. A megrendelő itt jelentős részben a tőkésállam, rendszerint a katonai költségvetés. A tőkésállam növekvő megrendelése elsősorban az Egyesült Államokban, de Franciaországban, Angliában és más tőkésországokban is rendkívül gyorsan fejlődő és a gazdasági élet általános menetétől, a *tőkés konjunktúrától függetlenül* termelési ágakat hozott létre. Méreteire jellemző, hogy ma már az Egyesült Államok bruttó nemzeti termékének tíz százalékát éri el a katonai kiadások. Az amerikai iparban 1939 óta a termelés mintegy megháromszorozódott, de ezen belül a műszeripar termelése

megtízszereződött, az elektronikus iparé több mint tizenötszörös lett, nem is beszélve azokról a termelési ágakról, amelyek egy évtizeddel ezelőtt keletkeztek. Mint elkülönült gazdasági szektor nemcsak a hagyományos, hanem a fejlődő iparágaknál is koncentráltabb. Az Egyesült Államokban néhány óriás vállalatnak jutnak az állami megrendelések, a diplomások kétharmada közvetve vagy közvetlenül katonai megbízásokon dolgozik, ide összpontosul a legfejlettebb technika, az élenjáró komplex technológia, az összes kutatásoknak több mint a fele. Az a tény, hogy itt a piaci verseny feltételei nem vagy alig érvényesülnek, hogy az állami megrendeléseknél a gyorsabb megvalósítás miatt a takarékoság szempontjai háttérbe szorulnak, nemcsak a szállító tőkésvállalatok profitalakulása szempontjából kedvező, hanem a kutatásnak és a fejlesztésnek is. A hagyományos és a fejlődő iparágaknál állandó probléma, hogy az új termék vagy eljárás kifejlesztési költsége belefér-e az árba, elviselhető-e az erkölcsi kopás, jut-e pénz a beruházásokra, van-e kellő vevőkör és mekkora lesz a nyereség. Mindez elesik a katonai és úrkutatási megrendeléseknél, ami — bármennyire ellentmondásos jelenség — megkönnyíti a tudományos haladást, az új technika kibontakozását.

Az irodalom behatóan foglalkozott a hadfelszerelés termelésével* mint a mai állami monopolkapitalizmus új vonásával, ahol olyan termékek keletkeznek, amelyek kiesnek az újratermelés folyamatából, gazdasági szerepük a konjunktúra stabilizálása, a tőkés gazdaság ciklikus termelés- és fogyasztásingadozásainak enyhítése a gazdaság növekedési ütemének csökkentése árán.

Egy másik hatásról azonban az elmélet eddig keveset tett említést. Hadfelszerelési és egyéb tevékenységükkel ezek a rendkívül modern iparágak *nemcsak improduktív „termékeket”,* vagy — mint például az úrkutatásban — *a ráfordításokkal nehezen arányosítható teljesítményeket* hoznak létre. Emellett — mintegy „*melléktermékként*” — a legjobb szakemberekkel és kedvező anyagi feltételek között, új tudományos eredmények, eljárások és technikák is születnek, amelyek, amikor a *polgári iparágakba átvándorolnak, azokat magukkal ragadják és felledítik.* Ez az átvándorlás — katonai és tőkés állami érdekekről lévén szó — nem közvetlen. A tőkésállamok szigorúan ellenőrzik a polgári célra ingyen vagy térítés ellenében átengedett kutatási és fejlesztési eredményeket, s meghatározzák azok tárgyát és ütemét. De éppen a tőkés monopóliumok kétségtelen érdeke, hogy a tudomány fejlődésével katonai-állami szempontból túlhaladott eredmények szabadon felhasználhatók legyenek a „polgári” termelésben. A ma fejlődőnek nevezett iparágak nem kis részben a múlt katonai kutatásaira épülve bontakoztak ki. Ilyen a második világháború után a számítógép-gyártás, a polgári repülés, a vegyipar jó néhány ága, vagy a hagyományos iparágak közül például az autóipar, a konfekcióipar, a cipőipar új technikája. Egy-két évtizede a számjegyes technika még a rakétatechnika, a rakétakövetési rendszerek katonai titka volt, ma már a gyártógépsorok vezérlésének segédeszköze. A lézersugár eredetileg katonai-úrkutatási felfedezésből vált a polgári ipar segédeszközévé: különleges kemény fémek

* Lásd például *Molnár Ferenc: Kísérlet a tőkés újratermelés háromszektoros modelljének kidolgozására. Közgazdasági Szemle, 1964. 2. sz. 204. és a köv. 1.*

fúrásánál, a híradástechnikában, a jelátvitelben talál alkalmazást. Túlzás nélkül megállapítható, hogy az állami költségvetés támogatása nélkül sok fejlett és hagyományos iparág nem bontakozott volna ki a mai szinten és a jelenlegi viszonylag alacsony kutatási költségek magyarázata ezekben az iparágakban az, hogy az alapvető és költséges kutatás-fejlesztéseket a tőkésállam katonai kiadásai segítségével már megvalósították és a polgári felhasználásra a továbbfejlesztés, a több és más irányú felhasználás kutatási-fejlesztési ráfordításai várnak.

Melyek a jellemzői a katonai-államiból a polgári irányba, a modern termelési ágakból a dinamikus és hagyományos ágakba való átáramlásnak?

Oligopólium vagy viszonylag szabad verseny esetén a vállalatok nemcsak saját fejlesztési lehetőségeikből indulnak ki, hanem figyelemmel kísérik a versenytársakat is. A versenytársak fejlesztései kényszerítőleg hatnak a többi vállalatra; ha az egyik lép egyet, a másik kénytelen vele együtt lépni, különben lemarad. Általában három alapváltozattal találkozhatunk. Ha lehet megelőzik a versenytársat, elhódítva az új termék iránt a versenytárs által reklám útján már felkeltett érdeklődést. Ha a vállalat még átmenetileg sem akarja vevőkörét elveszíteni, akkor igyekszik egyidejűleg ugyanazt a fejlesztési lépést megtenni. A harmadik alternatíva, amikor a versenytársak felváltva lépnek egyet és hódítják el egymás vevőkörének egy részét.

A fejlődés általános iránya és üteme kényszerítőleg hat a monopóliumokra is, a kapcsolódó ágakban lejátszódó műszaki fejlődés útján. Saját termékeik továbbfejlesztésére fel kell használniuk a más szakmákból átsugárzó, termékeiket közvetlenül érintő vagy azokhoz kapcsolódó új megoldásokat a különböző ágazatokban készülő, de mindegyiküknél felhasznált termékeknél. Ehhez járul a termékek széles körű helyettesíthetősége is.

A versenyfeltételek hatással vannak az áralakulásra is. Tartós monopolhelyzetben levő vállalatok az új termékek árait hosszabb időre is viszonylag magas és állandó szinten állapíthatják meg. Átmeneti monopolhelyzetben — ahol előrelátható, hogy a versenytársak hamarosan behozzák hátrányukat — a kezdeményezők igyekeznek minél magasabban megszabni az első forgalombahozatal árait, mert számítanak arra, hogy az extraprofit eltűnik a versenytermékek megjelenésével, a forgalom csökkenése, az árengedmények következtében.

A jelentős fejlesztési-beruházási költségek miatt nagyobb a kockázat. A bizonytalanságokat informálódással ellensúlyozzák. A cél, hogy előre megismerjék és befolyásolják a piacot, a várható keresletet, az elérhető árat a legapróbb minőségi, használhatósági, választéki igényeket. Az információ segíti az előzetes kalkulációt. A fejlesztés egyszeri ráfordításai, a kutatások és kísérletek, a beruházás és felszerszámozás-készülékezés, a piacszervezés költségei az új termék forgalomban tartásával elért összeforgalomból térülnek meg. Az összes forgalmat a vevőkör, a kereslet, az ár, a termék „élete”, várható forgalombantartási ideje együtt és egymásra hatásában behatárolja. A hosszabb élettartam, a szélesebb vevőkör és a kereslet növelését segítő alacsonyabb ár, valamint a vállalati (pl. szerviz) szolgáltatások emelik az árbevételt és növelik az új termék kutatási és beruházási teherbíróképességét. A gyártási költ-

ségek csökkentését elősegítő új konstrukciók és új technológia révén több maradhat az új termék kifejlesztéséhez szükséges beruházásokra.

Mindezek a tényezők együtt alakítják a fejlesztési stratégiát, az új termékek, típusok vagy változatok forgalombahozatalának ütemezését és korszerűsítésének mértékét, azaz a lépések gyakoriságát és a lépcsőfokok magasságát, amelyeket egy-egy újonnan kibocsátott változattal a vállalatok a korszerűsítés irányában tesznek. Ahol gyors a változás, ott a profit magas szinten tartása és növelése az egyszeri ráfordítások és az értékesítés jobb aránya végett a fejlesztés folyamatát két fázisra bontják. Az első fázis az új eljárás, az új termék forgalombahozatala. A második az új változatok, a több irányú felhasználás, a széles körű alkalmazás, egyszóval a fejlesztésben rejlő összes lehetőségek kiaknázása a legaprobb részletekig.

Az új technika előnye a nemzetközi gazdasági kapcsolatokban

Nemzetközileg és szekuláris méretekben a gazdasági fejlődés sok tényének lehetünk tanúi. Ha csak a fejlett tőkésállamok fejlődését nézzük, akkor szembetűnő, hogy az Egyesült Államok az „öreg” Európát a XX. században nemcsak utolérte, de egyre jobban elhagyja. Az Egyesült Államok és Európa fejlődési ütemével kapcsolatban technikai szakadékról („technological gap”), amerikai kihívásról („le défi américain”), kiadásokról („Ausverkauf”) beszélnek és írnak. Európában pedig a nagymúltú tőkésállamok, mint például Nagy-Britannia és Franciaország, egyre inkább érzik az NSZK és Olaszország növekvő gazdasági erejét, miközben Japán fokozott versenyt támaszt.

Az egyenlőtlen fejlődés hátterében, egyéb tényezők mellett, elsősorban az új technika, a korszerűség lehetőségeinek kiaknázása áll. A tőkésvállalatok a kutatások és a műszaki fejlesztés előnyeit a tőkés áru piacon három területen fölözik le: a *kutatási eredmények* piacán (találmányok, szabadalmak, licenciák, know-how); a *tőkebefektetések* piacán (alapítások, társulások, tőkekitétel, kölcsön- és hitelműveletek) és a *termékpiacon* (anyagok, termelőeszközök, szolgáltatások) a vállalati kapcsolatok, az érdekkörök kialakulásánál.

Az elmúlt években évenként átlag 40 000 licencmegállapodást kötöttek a tőkés gazdaságban. Az Egyesült Államokból indult ki a legtöbb licenceladás, az utóbbi évtizedben licencbevétele elérte az évi félmilliárd dollárt.* Bár az Egyesült Államokban mintegy félmillióan foglalkoznak kutatással és 1964-ben 20 milliárd dollárt költöttek kutatásra és fejlesztésre, ugyanakkor évenként 56 millió dollárért vásároltak is szabadalmakat külföldről.** Egészen mások az arányok a többi fejlett tőkésországban. Így például Franciaországban, az NSZK-ban és Japánban 1962-ben egyenként évi félmilliárd dollárt meghaladó összeget költöttek kutatásra és fejlesztésre, ennek $\frac{1}{4}$ — $\frac{1}{5}$ részét külföldi, elsősorban amerikai licenck vásárlására.***

* „A szabadalmakkal és licenciákkal foglalkozó vállalati szervek és azok külső kapcsolatai”, ÖMFB 13-305/6-ET Budapest, 1966. 16. l.

** Fáy K.: Licencátvétel és saját műszaki fejlesztés. Műszaki Gazdasági Tájékoztató 1967. 1. sz. 11-30. l.

*** Szakasits D. Gy.: A műszaki fejlesztés népgazdasági hatékonyságának egyes feltételeiről. Közgazdasági Szemle, 1968. 11. sz. 1304. l.

A licenc speciális áru lett. Sajátos vonása, hogy az áruforgalomban voltaképpen nem ölt anyagi formát (hacsak a tervrajzokat, a gyártási leírásokat stb. nem tekintjük annak). Lényege nem az áru-pénz csere, hanem az ebből eredő szerződésben rögzített jogok kihasználása és a kötelezettségek betartása. Különleges monopolcikk, ahol — bizonyos határok között — az eladó nemcsak az árat szabja meg, hanem és főképpen az elidegenítés időpontját és feltételeit.

Hogy kivel és mikor kötnek licencmegállapodásokat, ezt a kutatási és fejlesztési eredmények tulajdonosai saját érdekeiket szem előtt tartva állapítják meg. Fejlesztésük első előnyeit maguk fölőzik le, és jó néhány évvel a fejlesztés, az új technika bevezetése után adják át másoknak is használatra kutatásaik eredményeit.

A megállapodásokkal a találmányok, a szabadalmak, a licencek, a know-how eljárások tulajdonosai — elsősorban a tőkés nagyvállalatok — minden további beruházás és tőkebefektetés nélkül nemcsak *extraprofitra*, hanem gazdasági befolyásra tesznek szert.

Extraprofitra, mert a tőkésvállalatok nem számíthatnak előre kutatási eredményeik külön értékesítésére, tehát abból indulnak ki, hogy saját termelvényeik árából fedezzék kutatásfejlesztési költségeiket. A licenc és a know-how eladása így előre nem várt többletet jelent. A *gazdasági befolyás* alapja, hogy a tulajdonos szabályozni tudja a vásárló vállalat tevékenységét, például azoknak a termékeknek a körét, amelyekhez a licenc, a know-how felhasználható, azokat a piacokat, amelyeken a segítségével gyártott termékek értékesíthetők, vagy az egyéb feltételeket, mint a forgalom, az ár. Így saját piaci érdekeinek veszélyeztetése nélkül hozza forgalomba kutató-fejlesztő szervezetének szellemi termékeit.

A licenc, a know-how átengedéséből eredő profit alacsonyabb, mint a társulás vagy a saját gyártás profitja, de a tulajdonos vállalatok számára kifizetődő, mert nem viseli a vásárló vállalat piaci elképzeléseinek, esetleges hibás üzletpolitikájának kockázatát. Amennyiben azonban a kutatási eredménnyel rendelkező tőkésvállalat kedvező helyzetét tőkebefektetéssel kapcsolja össze, akkor a licenc, a know-how átengedése a terjeszkedés eszközüvé válik betársulások, leányvállalatok szervezése és más országokba irányuló tőke kivitel útján, ami mind növeli az anyavállalat nyereségét. A kutatási-fejlesztési eredmények felhasználása új felszerelést, bővítést, átszervezést követel. Ehhez sok tőkés nagyvállalat generálvállalkozói szervezettel és tapasztalattal rendelkezik, saját tervezőintézetében, gépgyárában készíti el az új technológiának és a korszerűbb termékeknek megfelelő legfontosabb gépeket és berendezéseket, anyagot szállít, szakértőt ad. A kapcsolat folyamatos: a későbbiek folyamán a pótlások és bővítések is az anyavállalattól jönnek. Az új technikára alapozott vállalatok gyors terjeszkedésükhöz viszonylag könnyen jutnak idegen tőkéhez. A vállalatok felszívják az előnyös befektetési lehetőségeket kereső szabad tőkét. Így a gyorsan fejlődő ágazatok nemcsak tőkeigényesek, hanem a szabad tőkék gyűjtőmedencéjévé is válnak.

Az anyavállalat nemzetközi leányvállalati és érdekköri hálózatával olyan — „nemzetek feletti” — vállalati érdekszférát épít ki, ahol világméretű piaci és versenypolitikát folytat, jórészt függetlenül a vállalati

tok telephelye szerinti országok sajátos nemzeti érdekeitől. Mivel pedig a társulások és a leányvállalatok rendszerének háttérében az illető ország saját erejéből nehezen vagy későn kiépíthető új technika áll, ezért kénytelen eltérni vagy legfeljebb korlátozni tudja az anyavállalat és a mögötte álló tőkésállam törekvéseit. Így a licenc és a know-how nemcsak különleges áruvá válik, hanem a *tőkepiac alakító-befolyásoló tényezőjévé*, sőt a tulajdonviszonyok érdekelttségi áttételén keresztül a termékpiac szabályozójává is. Gyakran idézett példa erre az Egyesült Államok vállalatainak európai üzleti politikája.

Az Egyesült Államok vállalatai terjeszkedésének fő indítórugója az 1950-es évekig a külföldi nyersanyagforrások megszerzése és a bővülő belső piac volt, jellemzője pedig a Latin-Amerikába és Kanadába irányuló tőkekivitel. Ezekre az országokra jutott 1950-ben az Egyesült Államok külföldi tőkeberuházásainak 70 százaléka és Európára csak 15 százaléka. Azóta a tőkebefektetések jellege megváltozott. Kihasználják, hogy az európai fejlettségi szint alacsonyabb, mint az amerikai, viszont a bővülő európai piacon, a szakképzett és az amerikaiánál olcsóbb európai munkaerővel megvan az igény és a lehetőség a fejlettebb amerikai technika európai térhódítására. 1950-hez képest 1966/67-re megtízszereződött az Egyesült Államok vállalatainak európai tőkebefektetése és több mint harmadát teszi ki az USA külföldi magánberuházásainak.*

A szakma szerinti összetétel és az anyavállalatok méretei kifejezik, hogy *ma a kutatási-fejlesztési előny a tőkekivitelben nagy szerepet játszik*. Az 1958 és 1965 között Európában alapított 3070 amerikai érdekelt-ségű vállalat közül (2290 a Közös Piacon, 704 az EFTA területén) a *gép-
ipar* vezet 481 (339 és 132) vállalattal, a *vegyipar* követi 474 (383 és 72) vállalattal, harmadik helyen áll az *elektrotechnika* 343 (252 és 85) alapítással, jelentős a *vas- és fémfeldolgozó-ipar* 197 (158 és 32) vállalattal, az *élelmiszerek és élvezeti cikkek ipara* 160 (120 és 37) alapítással, a *finommechanika* 136 (97 és 38) új vállalattal.** Az európai befektetések $\frac{2}{3}$ -a 15 amerikai tőkés nagyvállalaté, három-három az amerikai autóiparból és a kőolajfeldolgozásból, négy a vegyiparból és a többiek az elektronika, a műszeripar, a híradástechnika, a vas- és gépipar területéről.***

A leányvállalatok által Európában elérhető profit az Egyesült Államokban működő anyavállalatokéit nagymértékben meghaladja. 35 amerikai nagyvállalat és 300 európai leányvállalatának adatait összehasonlítva egy amerikai szakértővállalat szerint 1960-ban az anyavállalatok átlagos 9,2 százalékos profitjával szemben a leányvállalatok Európában 14,2 százalékos profitot hoztak.**** Ezért is csökkent Európában a licencszerződések száma és növekszik az — új technikára alapozott — amerikai tőkebefektetéseké. Sőt: ma már az amerikai tőkésvállalatok európai tőkésükségletének 80 százalékát európai tőkéből fedezik.

Ha nem is a változt méreteken, de hasonló irányzat figyelhető meg az NSZK-ban. Az utóbbi években az állandósuló külkereskedelmi és fizetési mérleg magas aktív egyenlege tőkekivitelre ösztönöz. Az NSZK-

* US. Department of Commerce: Survey of Current Business évfolyamai 1950-től.

** Report on Western Europe. The Chase Manhattan Bank. 34/1965. 4. 1.

*** The Bankers Magazine. August, 1964. 86. és köv. 1.

**** U. S. News & World Report 1962. 1. sz. 32. 1.

nak több olyan iparága van, amelyek — részben az amerikai új technika európai behatolása révén — nemzetközileg fejlettnak számítanak, még akkor is, ha elmaradnak az amerikai technikai színvonal mögött.

Új technika és termelési kapcsolatok

A kutatás és fejlesztés lehetőségeit a tőkés nagyvállalatok nemcsak a piacon igyekeznek kiaknázni, hanem a termelési folyamat keretében termelési kapcsolataik kialakításánál is.

Az új technika nagy tőkebefektetéssel, a fejlesztés és a piaci siker sok bizonytalansággal jár. A kockázat ellensúlyozására és a fejlesztéshez szükséges tőke előteremtésére is sok tőkés nagyvállalat több profilt fejleszt, több hagyományos iparágban is tevékenykedik. Az ilyen sokprofilú vállalatok kialakulására jellemző a vertikális vagy horizontális bővítés, a kiegészítő, komplementer profilok növekedése. Az elsöre példa a vegyipar régen kialakult és új ágaiban folyó egyidejű bővítés, a hagyományos villamossági cikkek és az elektronika együttes fejlesztése. Az utóbbira jellemző, hogy az építőipari mellékprofil önálló építőipari vállalkozássá, majd például szállodaipari tevékenységgé bővül.

Egy-egy ágazaton belül a vállalat tevékenységi köre szűkül, a volumen, az intenzitás bővül. A *szűkülés* jellemző esetei a specializáció, a profiltisztítás, ahol alkalmazhatók a műszaki fejlesztés előnyei, a szabványosítás, az alkatrészekből való összeszerelés, az építőszekrény-elv. Az alkatrészgyártásban megvalósítható a tömegtermelés, a magas fokú gépesítettség és automatizálás. Az összeszerelésnél felhasználják a szalagszerű szerelés, sok helyen az automatizált összeépítés előnyeit. A termelés körének szűkítése azonban a vevőkör leszűkülésével is járhat. Ezt ellensúlyozzák a *diverzifikálással*: azonos elemekből széles választékot, többféle változatot, különböző piaci igényeknek és vevőknek megfelelő termékeket hoznak létre. Előfeltétele a magas színvonalú mérnöki munka: megfelelő tervező, szerkesztő, gyártástechnológia és üzemszervező tevékenység a gyártmányépítésben, a változatok kialakításában és gyártásban, valamint széles értékesítő hálózat a különböző piacokon. A diverzifikálással nemcsak magasabb árak elérésére törekszenek, hanem csökkentik a piaci verseny kockázatát is. A sokféle irányú felhasználás, a különböző piacok igényeinek megfelelő termékválaszték célja, hogy az egyik fogyasztóköör vagy piac keresletének csökkenése esetén a másik területen fenntartható, sőt növelhető legyen az értékesítés.

A diverzifikálás nemcsak lehetőség, hanem a nemzetközi piacon egyre inkább *kényszerűség*. A nemzetközi méretű szabványosítás és műszaki-gazdasági közeledés ellenére is sok szakmában lehetetlen ugyanarra a célra a nemzetközi piacon azonos szerkezetű, formájú cikket forgalomba hozni az eltérő szokások, jogi szabályozások, megállapodások, minőségi igények következtében. Sok szakmában csak nagyon nagy vállalatok tudják a diverzifikálás előnyeit kihasználni, amikor termelésük eléri azt a tömegszerűségi fokot, ahol a specializálás, az optimális üzemenagyság egyben jelentős költségcsökkentést biztosít. Kis vállalatok pedig kénytelenek alárendelt szerepet vállalni a tőkés nagyvállalatok mellett.

A specializálás és a diverzifikálás hívta életre az összeszerelő (montázs) rendszerű gyártást. Itt a végtermék összeszerelését végzik magas fokú gépesítéssel, automatizálással. Kézben tartják az összeépítő termelési fázison kívül a termelési folyamat kulshelyeit, bizonyos alapvető, gyakran üzemi titok tárgyát képező, könnyen gépesíthető és ezért a nagyvállalat számára különösen kedvező folyamatokat, a lényeges alkatrészek gyártását, a fontos szabadalmakat és technológiát, a viszonylag legnagyobb profitot hozó tevékenységeket. Állandó szervezett szállítóhálózattal rendelkeznek, amely bér munkában, sőt házimunkában foglalkoztatva ellátja speciális anyagokkal, építőelemekkel, alkatrészekkel. Sok a szállító-bedolgozó vállalat, de sok közöttük a kisvállalat is. A General Motors körülbelül 30 000 szállítóval áll kapcsolatban, többségük kisüzem; 24 000 üzemnél 500 alatt, 18 000-nél 100 alatt van a foglalkoztatottak száma. Az Unilever, a Siemens 30 000 körüli, a Krupp körülbelül 23 000, a Daimler—Benz mintegy 17 000 szállító céggel áll kapcsolatban. Vannak olyan montázsgyárak, amelyek maguk beszélik rá dolgozóikat az önállósodásra, bizonyos esetekben még a szükséges gépeket is átadják. Így viszonylag olcsón vásárolnak: a kisüzem rezsije alacsony és az üzemek közötti verseny következtében alacsony szinten tarthatók a szállítói árak. A végtermékek árai visszahatnak a bedolgozók áraira is, limitálják az ő áraikat, ami egyben szelektáló hatású az olcsóbb, versenyképesebb partner kiválasztásában. A tőkés nagyvállalat megköveteli, hogy bedolgozói lépést tartsanak termékei korszerűségével, a forgalombahozatal időpontjára alakítsák ki és már gyártásuk is a kifejlesztett új termékek alkatrészeit. Ehhez a montázsgyárak használatra átadják a szállító-bedolgozóknak a tulajdonukat képező, a bedolgozó munkájához szükséges szabadalmakat és egyéb technikai megoldásokat. Az összeszerelő gyárak a mindenkori termelési, fejlesztési és profitérdekeiknek megfelelően veszik vissza saját rezsibe vagy adják át a bedolgozói tevékenységet. Ezekkel a módszerekkel a tőkés nagyvállalat jelentős részben a szállító-bedolgozó hálózatára hárítja át a piaci igényváltozások, a műszaki fejlődés, a konjunktúrahullámzások kockázatát.

Az alkatrészgyártók, bedolgozók számára is előnyt jelent a nagyvállalattal való kapcsolat. A végtermék fejlesztésével a nagyvállalat magával hozza a bedolgozó-közreműködő szállítóknál is a műszaki fejlődést. Ahol a konstrukció teljessége miatt a nagyvállalat magára vállalja, ott részben elesik az alkatrészgyártók számára a műszaki fejlesztés, a speciális gyártógép-szerkesztési és felszerszámozás-kialakítási tevékenység. A nagyvállalatok nem szívesen kockáztatják termelésük folyamatosságát, termékeik biztonságát azzal, hogy ok nélkül elpártoljanak az eredeti szállítóktól. Gyakran nem is tehetik meg, mivel kötve vannak az addig beszerzett anyag, illetve alkatrészfajta minőségéhez, műszaki-gazdasági paramétereikhez. Ez a tény a szállítók számára megteremti a biztos piacot, a viszonylag kis méretekhez képest a nagy tömegű gyártás lehetőségeit. Elesik — a termelés egy részénél — az értékesítési és kereskedelmi tevékenység, valamint a költség. Könnyebben is jut hitelhez, mivel az állandó kapcsolat, a folyamatos rendelés és a nagyvállalat esetleges garanciája a bankoknál növeli hitelképességét.

A műszaki fejlesztés, az új technika eredményeire alapozott nemzetközi méretű termelési-kereskedelmi együttműködés új formája az *ipari*

kooperáció. Alapjául szolgál az az általános gyakorlat, hogy az alkatrészek, szerelvények vámtétele alacsonyabb, mint a késztermékeké, sőt a kölcsönös szállításokra sok esetben különleges vámkedvezményt biztosítanak. Ez emeli az előállított termékek versenyképességét. Az ipari kooperáció keretében a tőkés nagyvállalat fejlettebb műszaki színvonalát, termelési tapasztalatát, kereskedelmi helyzetét felhasználva licenccel, know-how átengedésével, gépek szállításával, üzemberendezéssel, speciális anyagok szállításával, hitelnyújtással új termelőhelyet, szállítóbedolgozó kapacitást rendez be ott, ahol megfelelő munkaerő, kihasználható termelési kapacitás áll rendelkezésre.

Az ipari kooperáció a nyugat-európai tőkésországok és az európai szocialista országok közötti gazdasági kapcsolat egyik új formája lett. Lehetővé teszi, hogy a tőkés nagyvállalat bizonyos munkafázisokban tömegtermelésre, automatizálásra térjen rá, miközben a szakképzett munkaerővel elvégezhető munkaigényes termelési fázisokat a tőkében szegényebb, de kedvezőbb munkaerőhelyzetben levő szocialista országoknak adja át. Egy másik kooperációs forma, amikor a szocialista országokban állítják elő a tőkésvállalat választékának teljesebbé tételéhez szükséges, műszakilag kevésbé igényes termékeket. Az ipari kooperáció nemcsak a termelés növelésének az eszköze, hanem a piacbővítésé is. A szocialista országoknak azért előnyös, mert lehetőséget ad arra, hogy külön kereskedelmi értékesítő- és javító- (szerviz) hálózat kiépítése nélkül kapcsolódjanak be a fejlett technikára alapozott tőkés termelésbe, e piaci kapcsolatokban jelentős tapasztalatokra tegyenek szert. További előny, hogy a szocialista országokban a szocialista kooperáló vállalat hozza forgalomba a közösen előállított korszerű terméket. Egyúttal harmadik piacokra is behatolnak ily módon. Bizonyos fejlődő országokban a szocialista országok vállalatait előnyben részesítik a tőkésvállalatokkal szemben.

Lehetőségek és feladataink

Az új technika világméretű elterjedésének közgazdasági vonásait vizsgálva önkéntelenül felvetődő, de egy rövid cikk keretét messze meghaladó és nehezen megválaszolható kérdés, milyen lehet egy kisország helyzete, mennyiben érvényesek a vázolt összefüggések a szocialista országokra és mindezek alapján melyek a mi lehetőségeink.

Közismert a Szovjetunió vezető szerepe a legfejlettebb technikában, az új és a modern iparágak kifejlesztésében. A kutatás és a fejlesztés növekvő hatása, az új iparágak előretörése a szocialista országokra is érvényes. A szocialista országok közötti tervszerű gazdasági kapcsolatok — melyeket nem korlátoz és deformál olyan tényező, mint a magántőke külön érdeke — lehetővé teszik, hogy a szocialista országok megelőzzék az új technika alkalmazásában az Egyesült Államok és Nyugat-Európa kapcsolatára jellemző „szakadék” kialakulását. Ebből adódnak a szocialista országok közötti nemzetközi méretű kooperáció főbb irányai és ebben hazánk lehetőségei.

Feltehető, hogy széles alapon és eredményesen lennének kibontakoztathatók az integráció formái a *fejlődő iparágakban*. Itt a termelési körutak kedvező hatása kutatásfejlesztési és nemzetközi méretekben érvényesülhet. Meggyorsítható az alapvető kutatási eredmények tovább-

fejlesztése, mert nemzetközi méretekben a fejlesztéshez szükséges szakemberek, felszerelések a szűk nemzeti keretekhez képest viszonylag könnyebben előteremthetőek. A szocialista országok összkeresletére alapozott termelési kapacitás pedig oly méretű nagyüzemi termelés megszervezését segítheti elő, amely olcsóbban és viszonylag előbb látja el a termékekkel a piacot, mintha egyetlen — ha mégoly fejlett — ország egyedül kénytelen végigjárni a kutatás-fejlesztés-gyártás összetett útját. Hazánk, mint viszonylag kis ország, a fejlesztésben és a gyártásban többnyire önálló műszaki-termelési feladattal és általában mint kooperáló-bedolgozó vehetne részt. Ily módon — vegyük például az elektronikus számítógépeket — a Szovjetunióban és a többi szocialista országban is viszonylag rövid idő alatt el lehetne érni, sőt túl is lehetne szárnyalni a vállalatok vezetésében és termelésirányításában a fejlett tőkésországok ügyvitelgépesítésének színvonalát. Ki kellene dolgozni a programok alaptípusait, s ezzel a jelenleginél jobban lehetne biztosítani a termelés magasabb szervezettségét és hatékonyságát.

A *modern iparágakban* is megvan az együttműködés lehetősége. Az egyik forma bizonyos programokba való bedolgozás, kutatási-termelési kooperációs kapcsolat lehet, az illető ország sajátosságainak megfelelően. Ez a szocialista országok szellemi tőkájének fokozott bevonását tenné lehetővé például az úrkutatás, az atomenergia fejlesztéséhez kapcsolódó anyagok, műszerek, készülékek, eljárások kialakításába, a kibontakozó szovjet—francia kapcsolatokhoz hasonlóan. Példaként kínálkozik a kis országok esetére hazánk automatikai-műszerezési közreműködése az atomenergia békés felhasználásában. Egy másik formánál abból lehetne kiindulni, hogy segítsük a korábban szocialista állami és védelmi érdekből kifejlesztett és fokozatosan polgári célra felhasználhatónak minősülő felfedezések beáramlását, gyorsabb és minél szélesebb körű felhasználását a fogyasztás és a termelés bővítésére.

A szocialista országok közötti kutatási-fejlesztési integráció éppen az avulásnak és erkölcsi kopásnak leginkább kitétt területeken segítheti a gyorsabbnak jutó előnyök kiaknázását. Ezzel növeli a szocialista országok nemzetközi lehetőségeit és tekintélyét, hozzájárul a szocialista országok közötti színvonalkülönbségek csökkentéséhez.

A szocialista országok gyorsabb fejlődését segíti az is, ha már kialakult és bevált tőkés megoldásokat készen átvesznek, egyes tőkéslicenceket, know-how-t megvásárolnak és bővítik az ipari kooperációt.

A *kelet-nyugati kereskedelemben az ipari kooperáció* — egyéb előnyök mellett, mint például bizonyos speciális anyagokkal való kedvezőbb ellátottság — ellensúlyozhatja a diszkriminációs vámok, kontingensek kedvezőtlen hatását a szocialista partner számára. Csökkenti a kereskedelmi értékesítés költségeit és nemegyszer a tőkés piacon elérhető ár is kedvezőbb lehet, mintha a be nem vezetett, nem reklámozott, kevésbé ismert termékeinket a közvetítő kereskedelem láncolatán keresztül hoznánk forgalomba. Ha a forgalomba hozott terméken a kooperáló szocialista gyártó vállalat a külföldi jónévű és bevezetett cég márkájával együtt jelenik meg, akkor ez bizalmat kelt termékeink iránt a külföldi vevőben. Elősegítheti, hogy ha a szocialista vállalat később egy másik, önállóan kifejlesztett termékével jelenik meg a világpiacon, akkor azt nagyobb bizalommal fogadják.

Az új technika kibontakozásában hazánk számára nyíló lehetőségek kiaknázásához a meglévő szervezeti keretek átgondolt mérlegelésére van szükség. *Rendkívül bonyolult, nagy körülménytől igénylő döntésről* van szó, hiszen olyan *kis ország számára*, mint hazánk a sokféle alternatíva közül csak *kevésnek a megvalósítása lehetséges*. Éppen a *korlátozott szellemi erőforrások, a szűkös tőkebefektetési lehetőségek miatt nem közömbös, hogy melyik szakmát, melyik kutatási irányt választjuk*.

PÁLYÁZAT

A Magyar Közgazdasági Társaság Mezőgazdasági Szakosztálya és a Magyar Agrártudományi Egyesület Agrárgazdasági Társasága a Mezőgazdasági Könyvkiadóval együtt pályázatot hirdet olyan tanulmányok készítésére, amelyek megvalósítható javaslatot tartalmaznak a mezőgazdasági termelősövetkezetek, állami gazdaságok és a velük kapcsolatban álló kereskedelmi, illetve feldolgozó ipari vállalatok közötti együttműködés továbbfejlesztésére, illetőleg új együttműködési formák és módozatok kialakítására.

Pályázati feltételek:

1. A pályamű foglalkozhat az egész élelmiszer-gazdaság vagy egy-egy ágazatának vertikális kapcsolataival, országos méretekben, egy-egy területi egység (megye, tájegység stb.), egy vagy több adott termelősövetkezet, állami gazdaság, illetve élelmiszeripari vállalat (üzem) területén.
2. A pályamű tartalmazza a választott témakörben a fejlődést gátló legfőbb okok értékelését és a várható nehézségek jelzését, a szerző jelenlegi vagy a következő években megvalósítható javaslatát, a javaslat várható eredményeit (lehetőség szerint számításokkal is alátámasztva), a javaslat megvalósításának feltételeit (anyagi feltételek, jogszabálmódosítás, állami intézkedés stb.).
3. A beküldött javaslat arra irányuljon, hogyan lehet a kölcsönös előnyök biztosítása mellett a népgazdasági érdekek összhangban hatékonyabbá tenni a mezőgazdasági termelősövetkezetek, állami gazdaságok és az áruikat megvásároló vállalatok közötti vertikális munkamegosztást.
4. Pályadíjak: 1 db I. díj 15 000 Ft, 2 db II. díj 10 000 Ft, 3 db III. díj 5000 Ft. A bíráló bizottság a pályadíjat nem nyert munkák egy részét is jutalomban részesítheti.
5. A pályázatok jelígesek. A pályázó nevét és címét zárt borítékban kell mellékelni. Nem bírálják el azt a pályázatot, amelyben a szerző nevét feltüntették.
6. A pályázat eredeti forrásmunkáit fel kell tüntetni a megfelelő helyen és a pályamű végén összesítve. A közölt adatokról táblázatokat kell mellékelni megjelölve az adatok forrását. A pályamű terjedelme a 30 gépelt oldalt lehetőleg ne haladja meg.
7. A Mezőgazdasági Könyvkiadó a díjnyertes pályamunkák kiadásának jogát fenntartja.
8. Nem lehet pályázni kutatóintézeti zárójelentéssel, utasításra készült előterjesztéssel, javaslattal, diplomateranggal, hivatali munkában elkészült tanulmányokkal, állami intézményhez már benyújtott javaslattal, a pályázati eredmény kihirdetése előtt nyilvánosságra hozott, nyomtatott vagy sokszorosított formában kiadott munkával.
9. A pályázatokat két példányban, szabványos méretű gépirói papír egyik oldalán ritkított sorokban kell gépelni. A kéziratok a kiíró szervek birtokában maradnak.
10. A pályázatokat a Mezőgazdasági Könyvkiadó címére kell beküldeni (Budapest, V., Báthory u. 10). A borítékon a „Pályázat” szót fel kell tüntetni.
11. Beküldési határidő: 1969. december 31.

Az amerikai nagyvállalatok stratégiája*

Amerikai tanulmányutam során módomban volt a *vállalati stratégia* és a stratégiai tervezés koncepciójának és gyakorlatának tanulmányozása. Úgy vélem, hogy az amerikai tapasztalatok ismertetése hozzájárulhat a téma hazai kutatásának és gyakorlatának fejlesztéséhez, annak ellenére, hogy a vállalati stratégiát — mint a mikroszférában hozott döntések rendszerét — a termelőerők színvonala és a termelési viszonyok egyaránt meghatározzák. Nevezetesen az amerikai vállalatok (vállalkozások) a) a termelőerők igen fejlett színvonala, b) a keresletet meghaladó kínálat („vevőpiac”), c) a monopolista verseny és d) a társadalmi preferenciákat korlátozottan érvényesíteni képes állami beavatkozás viszonyai között működnek.

A vállalati stratégiai döntés tárgya és jelentősége

A közgazdászok a vállalati stratégiát gyakran a szűkös erőforrások elosztásával azonosítják; a stratégia azonban ennél bővebb tartalmú kategória. *A vállalati vagy üzleti stratégia a célok összefüggő rendszere, valamint azok a módszerek és tervek, amelyek a kitűzött célok elérését biztosítják* és egyben azt is meghatározzák, hogy a vállalkozás milyen „üzletágban” tevékenykedjék, illetve tevékenykedik, milyen a vállalkozás jellege stb. Vannak szerzők, akik a stratégiát a célok megválasztására korlátozzák. Ám az üzleti gyakorlat bizonyítja: a célok kitűzése és a megvalósításukat biztosító főbb módszerek, eszközök és tervek megválasztása és kidolgozása *nem választható el* egymástól. Ezek együttesen alkotják a stratégia tartalmát.

Alfred Chandler szerint a vállalati stratégia „... a vállalkozás *alapvető hosszú távú céljainak* a meghatározása, továbbá a célok megvalósításához szükséges *erőforrások* elosztása, azaz a megvalósítás eszközeinek a megválasztása, valamint a konkrét akcióprogramok kidolgozása”.** Röviden: *a stratégiai döntés tárgya a vállalkozás hosszú távú fejlődése.*

Az elmúlt két évtized gazdasági, műszaki és politikai fejlődése kö-

* A vállalati stratégia az Egyesült Államokban igen differenciált és így ez a cikk csak néhány nagyvállalat által követett gyakorlatot írja le, elsősorban a vonatkozó szakirodalom felhasználásával a behatóbb kritikai elemzés igénye nélkül. A cikk tulajdonképpen kivonata „Az amerikai business — közelről” című könyvem „Vállalati stratégia” című fejezetének, amely a Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó gondozásában jelenik meg. A cikk megírásához felhasznált irodalom közül a legfontosabbak: Frank F. Gilmore—Ronald J. Huefner: *Analysis of Business Strategy Problems*, 1967., illetve Edmund P. Learned—C. Roland Christensen: *Business Policy*, 1965.

** *Strategy and Structure: Chapters in the History of the Industrial Enterprise*, Cambridge, Mass. M. I. T. Press, 1962. 13. 1.

vetkeztében az operatív problémák előtérbe helyezése a vállalati gazdálkodásban kevésbé bizonyul hatékonynak, sőt, a stratégiai feladatok megoldásának elhalasztása magának a vállalkozásnak a fennmaradását is veszélyezteti. A vállalatokra kettős nyomás is nehezedik, amely a fenti feltételezésünknek valós tartalmat ad és egyben igazolja is a stratégiai feladatokra irányuló orientáció fontosságát és a csak rövid látra szóló gazdasági döntésekben rejlő veszélyeket:

1. Néhány tradicionális iparágban tanúi lehetünk a *kereslet telítettségének és telítődésének*, amit mindenekelőtt az ezen ágazatokba fektetett tőke megtérülésének tartós romlása bizonyít.

2. A műszaki haladás következtében a *termékek hasznos élettartama fokozatosan rövidebbé válik*. Következésképpen az elmúlt évtizedben megrendült az árupiac korábbi hosszú távú stabilitása, ami elkerülhetetlenül a stratégiai problémákat helyezte a vezetők tevékenységének középpontjába.

Természetesen nem könnyű (és nem is mindig lehetséges) a célok rendszeréből kiválasztani azokat, amelyek viszonylag stabilak, amelyek hosszabb időn át változatlanok, szemben azokkal a célokkal, amelyek a piaci viszonyok és a környezeti feltételek változására szükségszerűen érzékenyebben reagálnak.

Ennek ellenére a stratégiai döntésektől és problémáktól célszerű megkülönböztetni az *operatív* döntéseket és problémákat. Egyrészt azért, mert a vezetési hierarchiában más szinten döntenek a stratégiai és az operatív feladatokról. Másrészt — és ez a fontosabb — a két döntési típus tartalma különböző. A *stratégiai* döntések olyan kérdések megoldását célozzák, hogy milyen új tevékenységi területre terjessze ki működését a vállalkozás, jelenlegi termékei közül melyek gyártását szüntessek meg, a vállalat erőforrásait hogyan osszák el a régi és az új tevékenységek között, társulás, egyesülés stb. Ezzel szemben az *operatív* döntések a készletszínvonal, a szervezeti hatékonyság, az ösztönzés stb. kérdéseivel kapcsolatosak. Megjegyzem, hogy bizonyos területeken a döntés lehet stratégiai, de lehet operatív jellegű is. Például valamely termék ármegállapítása kapcsolódhat a vállalat hosszú távú, alapvető céljainak megvalósításához, de kapcsolódhat a napi piac ingadozásához is. Harmadszor azért, mert az operatív problémák a stratégiai döntésektől eltérően jellegüknél fogva mindennapos tevékenységet igényelnek.

A tapasztalatok azt bizonyítják, hogy a vezetők többsége szívesebben foglalkozik az operatív kérdésekkel, mert ezek közelebb állnak hozzájuk, otthonosabban mozognak e területen és kisebb a bizonytalanság. Ezért is van az, hogy sok amerikai vállalatnál ma is „operatív tűzoltás” folyik előrelátó üzletpolitika helyett. Veszélyes, ha elsősorban az elkövetett hibák vagy azok korrigálása nyomán születnek elhatározások és döntések. Megalapozott üzletpolitika, átgondolt stratégia nélkül a vezetés jobbjára a napi feladatok által meghatározott teendők rabja és csak korlátozott lehetőség kínálkozik az átgondolt, a környezetre *aktív* módon hatni képes vállalati cselekvésre.

A stratégia elemei

A stratégia *elemei* közül mindenekelőtt a vállalat *termelési (szolgáltatási) funkciójára* kell utalni. Itt nem elsősorban a gyártandó termék, a szűken értelmezett választék vagy a naturáliához kapcsolódó profil meghatározása a fontos, hanem inkább azoknak a termelési-szolgáltatási tevékenységeknek a rugalmas körülhatárolása, amelyek az üzleti vállalkozás tárgyát képezik.

Mi az oka, hogy a stratégia vonatkozásában az amerikai vállalatok nem „termelési profilról”, hanem „funkcióról” vagy „küldetésről” beszélnek? Az ok a gyors technikai haladás, a termékek életciklusának, hasznos élettartamának (néha mesterségesen is előidézett) összezsugorodása, ami újszerű vállalati magatartást követel; mert a piacra kerülő termékekben a materiális elem egyre inkább másodlagossá válik, a termékekben megtettesült szellemi munka, tudományos eredmény, ötlet stb.; jelentősége pedig egyre inkább növekszik. Egyszerű, hétköznapi példával élve: a ruházati iparban egyre kevésbé a „ruházat” az áru; ami értékesítésre kerül, ami piaci cikké válik, az egyre inkább a *divat*. A vállalati funkció vagy küldetés műszakilag annyiban körülhatárolható „profil”, amennyiben például az IBM számára meghatározza, hogy „a vállalkozás az adminisztráció, az információfeldolgozás és -továbbítás, valamint -tárolás nagy termelékenységű megvalósításához biztosít technikai és tudományos bázist”. A *General Electric* „küldetése”: „Elektromos berendezések, felszerelések és alkatrészek gyártása, széles körű, a termékekkel és a termékfunkcióval kapcsolatos szolgáltatások nyújtása az ipar, a kereskedelem, a mezőgazdaság, a háztartási fogyasztók és az állam számára.”

A vállalat funkciójának, küldetésének meghatározása nem tapad egy-egy aktuális termékhez vagy kapacitáshoz, ezért az amerikai vállalatokban kisebb a kapacitásfenntartási ösztön. Jól ellátni egy funkciót azt jelenti, hogy mindenkor rugalmasan követni kell a technika és a vevőpiac változásait, sőt aktív módon keresletet kell támasztani a vállalati funkcióból fakadó szolgáltatások iránt.

A termelési funkció vagy a vállalat küldetésének meghatározásával egyidejűleg a *felhasználói piacot* és a *piac elérésének* módszerét (elosztó nagykereskedelem, közvetlen felhasználói kapcsolatok révén) is meghatározzák.

A stratégiai döntések további eleme a vállalkozás *finanszírozási politikájának és módszereinek* megállapítása, amely a befektetett tőke hatékony megtérülésére és a vállalkozás pénzügyi likviditásának (a rugalmasság fontos feltétele!) biztosítására helyezi a hangsúlyt.

Sor kerül — továbbá — a kitűzött célokat megvalósítani képes *szervezet* jellegének és nagyságának meghatározására (centralizált vagy decentralizált szervezet, optimális üzem nagyságok megállapítása stb.).

Amikor a vállalatok specifikus stratégiai céljait megállapítják, nem elégséges olyan általános célok kitűzése, mint a „kielégítő profit biztosítása”, „a beruházások megfelelő megtérülésének elérése” stb. Ennél határozottabb, „kézzelfoghatóbb” célokat kell kitűzni, mert csak ezek ismeretében lehet tervezni és irányítani. Ezért a fenti stratégiai célokat

konkretizálni kell abból a szempontból, hogy milyen megtérülést, milyen piaci részesedést, milyen forgási sebességet stb. kívánnak elérni.

A vállalati stratégiának két olyan aspektusa van, amelyek egymásra hatásukban érvényesülnek: az első a *stratégia megalapozása és kialakítása*, a második a *stratégia alkalmazása*.

A stratégia kialakítása és alkalmazása

A stratégia kialakítása a következő *tevékenységeket* foglalja magában:

a) a vállalat környezetében kínálkozó lehetőségek feltárása, a veszélyzónák (a felhasznált anyagok esetleges áremelkedése, a versenytárs ellenakciója stb.) felkutatása és a lehetséges alternatívákból fakadó kockázat megbecsülése;

b) mielőtt a vállalat választana (döntene), a lehetséges változatok viszonylatában *értékelni kell a vállalat gyengéit és erősségeit*.

c) nem kevésbé fontos a vállalat tényleges vagy potenciális (széles értelemben vett) *kapacitásainak, kompetenciájának* (tőkeerő, szellemi bázis, kedvező piaci értékítélet, műszaki-vezetési tapasztalat és jártasság stb.) megítélése abból a szempontból, hogy mennyire képes kihasználni a feltételezett piaci lehetőségeket és hogyan képes megbirkózni a felmerülő kockázattal és bizonytalansággal. Azt a stratégiát, amely a cél- és az eszközrendszernek, továbbá a külső, objektív lehetőségeknek és a vállalat képességeinek egy reálisan elfogadható kockázati színvonalon történő egyeztetésének eredményeként alakul ki, *optimális stratégiának* nevezhetjük.

A vázolt eljárás feltételezi, hogy a stratégia, az üzletpolitikus objektíven és elemző módon ítélje meg a stratégia megalapozása szempontjából döntő fontosságú külső és belső feltételrendszert, vállalatának viszonylagos képességeit (kapacitásait) és a piaci lehetőségeket. *Kockázat-vállalási készsége* (alacsony vagy nagy kockázat vállalása) feltehetően a profitlel feszítettségétől függ. Az általános gyakorlat ugyanis arra utal, hogy a „laza” profitlel alacsony kockázat, a feszítettebb profitlel nagyobb kockázat vállalásával párosul. Ez érthető, hiszen minél feszítettebb a feladat, annál inkább kell számolni azzal a lehetőséggel, hogy az előrejelzett vagy a becsült piaci helyzet (például a kereslet) nem alakul a becslésnek megfelelően vagy a vállalat nem lesz képes a versenytársak túlszárnyalására stb.

Eddig arról az eljárásról volt szó, amely a stratégia kialakításával kapcsolatosan annak meghatározására irányul, hogy a környezeti tényezőkből fakadó lehetőségek vonatkozásában a vállalat mit *tehetne*, továbbá, hogy képességeiből és erőforrásaiból adódóan mit *tehet*, és hogy e két mérlegelési tényezőt a stratégiakialakítás folyamatában *egyensúlyba* hozzák. A stratégia meghatározása azonban megköveteli annak a mérlegelését is, hogy a vállalkozás vezetője és közvetlen munkatársai a szigorúan vett gazdasági megfontolásokon túl milyen személyi preferenciákat követnek. A célok végleges megválasztásában a szubjektív értékítélet, az egyéni vágyak és elgondolások is szerepet játszanak. Ezért a

stratégiai döntések során azt is figyelembe kell venni, hogy a vállalat vezetői *mit kívánnak tenni*.

Végül, a stratégiai döntéseknek *etikai* jellegű elemeket tartalmazó aspektusa is van. A stratégia megválasztásakor figyelembe kell venni a társadalmi magatartásnormák azon írott és íratlan szabályait, amelyeknek be nem tartása — hosszú távon — veszélyeztetheti a vállalkozás profitcéljait és fennmaradását. (Például az amerikai kormány ún. „guideline”-okat, irányelveket ad a legnagyobb vállalkozások számára, amelyek az ország fizetési mérlegét, pénzügyi egyensúlyát stb. előnyösen befolyásoló magatartásra szólítják fel a vezetőket. Igaz, ezen irányelveknek nincs szankciójuk, ám a kormányzat az előnyös állami megrendelések, kutatási támogatások szétosztásakor figyelembe veszi, hogy melyik cég milyen mértékben tett eleget társadalmi kötelezettségének.) Ez a mérlegelés a stratégia megalapozásának negyedik eleme, és végül is ennek figyelembevételével dönthető el, hogy a vállalat *mit tegyen*.

A stratégiai tevékenység négy komponensének — 1. a piaci lehetőség, 2. a vállalat kompetenciája és erőforrásai, 3. a szubjektív értékítélet, valamint 4. a társadalmi felelősségvállalás — megállapítása kevesebb problémát okoz, mint a választott célrendszerben való *együttes* alkalmazásuk. Mindegyik elemet *önmagában* mérlegelve ugyanis, különböző eredményekre juthatunk.

A stratégia *alkalmazása* egy sor alárendelt, adminisztratív természetű feladatot is magában foglal. Ha egyszer a célt meghatározták, a vállalat erőforrásait mozgósítani kell azok megvalósítására. A kitűzött feladat eredményes megvalósítása végett megfelelő *szervezeti rendszert* kell kiépíteni, amely biztosítja a célszerű információáramlást és a tevékenységek összehangolását. A teljesítmények értékelését, az érdekeltégi rendszert, a vezetők továbbképzését stb. az ösztönzők és az irányítási eszközök olyan rendszerébe kell foglalni, amely a szervezeti céloknak megfelelő magatartást eredményezi.

Az alkalmazás szempontjából a stratégia legfontosabb funkciója, hogy a gazdasági szervezet erőfeszítéseinek fókuszául szolgáljon mint az elhatározott kötelezettségek célja és mint az irányítás motivációs forrása magában a szervezetben.

Értékelési kritériumok

Valamely vállalkozás gazdasági stratégiájának megállapítására tett kísérlet felveti azt a kérdést, hogyan ítéljük meg a tényleges vagy a javasolt stratégiai koncepciót. Honnan tudjuk tapasztalati úton előre megítélni, hogy az egyik stratégia jobb, mint a másik? Erre vonatkozóan nem rendelkezünk csalahatatlan mutatókkal. Bizonyos gyakorlati jellegű kérdések feltevése és az ezekre adandó válaszok azonban hozzásegíthetnek a különböző stratégiák értékeléséhez.

1. *Van-e a vállalkozásnak egyértelműen megfogalmazott stratégiája vagy stratégiai koncepciója?*

Valamely vállalatnál a vállalkozás számára reálisan számításba vehető stratégiai alternatívák tanulmányozása fontos feltétele a stratégiai döntések kimunkálásának. Lehetséges, hogy a vállalkozás rendelkezik

bizonyos elgondolásokkal, ötletekkel. Amennyiben azonban ezek nem elégítik ki a stratégiai koncepcióval szemben támasztott komplexitáskövetelményeket, tehát nem alkotnak összefüggő cél- és eszközrendszert, úgy a szóban forgó vállalat valójában nem rendelkezik stratégiával.

2. A stratégia kihasználja-e a hazai és a külföldi lehetőségeket?

A piacok jelenlegi és jövőbeli kiterjedését csak úgy elemezhetjük, ha nem feledkezünk meg a vállalat korlátozott erőforrásairól, mert csak így vázolhatjuk fel a kiegyensúlyozott növekedés követelményeit és a gazdasági környezetre vonatkozó információigényt. A jövő terveinek kidolgozásában a *kritikus pont* a piaci lehetőségek és a vállalat fejlesztése közötti viszony összehangolása. Ha a tervezett növekedés összeegyeztethetetlen a szervezet erőforrásaival vagy a management törekvéseivel, valószínű, hogy a stratégia nem képes kihasználni a piaci lehetőségeket, és ebben az esetben a vállalat sebezhetőbbé válik.

A vállalkozás rendelkezésére álló tényleges és potenciális erőforrások felhasználhatóságát gyakorlatilag alkalmazható „menetrendben” célszerű programozni. Amikor valamely vállalat jelentős fejlesztést határoz el, fel kell tennie a kérdést, vajon vállalhatja-e ezt az akciót, vajon igenel válaszolhat-e a kínálgó piaci lehetőségekre. A válasz csak akkor lehet igenlő, ha a gyártmány- és a gyártásfejlesztés, valamint a kapacitásfejlesztés üteme elég gyors ahhoz, hogy kivédhesse a versenytársak ellenakcióit.

3. A stratégiában és a tervekben foglalt feltételezések, célok konzisztensek-e?

A konzisztencia elemi követelmény. A stratégia sikeressége és hatóssága nagymértékben múlik a stratégiában foglalt feltételezések, elvárások és célok konzisztenciájától. A gyakorlatban a vezetők többsége akkor döbben rá ennek a fontosságára, amikor nyilvánvaló ellentmondásokkal kell megbirkóznia, amikor a szervezetben szétforgácsolódnak az erőfeszítések, éppen a stratégiai célok összehangolatlansága következtében. Az összhangot nehéz érzékelni; amit érzékelni lehet, az éppen az ellentéte, az összhanghiány. Éppen ezért a stratégia feltétel- és célrendszerének összhangját nagy tudatossággal kell kialakítani és továbbfejleszteni (az összhang nem egyszer s mindenkorra adott).

4. A kockázat választott színvonala a gazdasági és személyi feltételekkel összhangban van-e?

A stratégiák a tudatosan vállalt kockázat nagysága szempontjából is különböznek egymástól. A jövőre vonatkozó tervekben foglalt kockázatot minden esetben össze kell egyeztetni a vállalat erőforrásaival, valamint a vezetés képességeivel és temperamentumával. A gyakorlat bizonyítja, hogy egyébként azonos körülmények között a vállalt kockázat a vezetők temperamentumának, motivációinak és elvárásainak is függvénye. Vannak vezetők, akik szeretik a „kihívásokat”, akik merészebb „játékosok”, míg mások a „sima ügyeket” kedvelik, nem bírják elviselni a rájuk nehezedő nyomást. A nagy kockázatot vállalók a nagyobb nyereség reményében cselekszenek, s rendszerint gondoskodnak menedékről, tartalékról, ha a vállalkozás balul ütne ki.

A stabilitáshoz és a nyugalomhoz való erős vonzódás nincs összhangban olyan stratégiával, amelynek megvalósítása a vezetők teljes erőbevetését igényli. Vagy ha valamely vállalat vezetője irtózik a verseny-

től és „nem szereti” a konfliktusokat, akkor előre megmondható, hogy a korábban kezdeményező módon vezetett vállalat stratégiáját előbb vagy utóbb az új vezetői stílusnak megfelelően kell módosítani. A „kulcs-emberek” személyes preferenciái, törekvései és céljai, valamint a vállalati tervek közötti konfliktus a veszély jele és egyben a közepes teljesítmény vagy a kudarc előjele.

5. Társadalmi szempontból kielégítő-e a stratégia?

Itt lényegében a korábban már említett társadalmi preferenciák, az írott és íratlan etikai jellegűnek tekinthető normák érvényesítéséről van szó.

6. A stratégia egyértelműen ösztönzi-e a vállalatot az erőfeszítések koncentrálására?

Valamely szervezet, amely nem csupán arra törekszik, hogy éppen csak fennmaradását biztosítsa, hanem alkotó légkört teremtve az emberek megalégedettségének a feltételeit is igyekszik biztosítani, olyan stratégiát választ, amely *vonzó* a szervezetben dolgozók számára. A diszharmónia konfliktusokat okozhat. A stratégiát tehát *szociológiai* szempontból is értékelni kell. Általában, ha az objektív és szubjektív feltételek összhangját sikerül megteremteni, a stratégiai cél az emberi vágyak széles skáláját ölelheti át; a stratégia sikeres megvalósításának lehetősége a jól szervezett vállalatban ettől nagymértékben függ.

7. Van-e olyan jelzőrendszer, amely megfelelő időpontban közvetíti a stratégia számára a piac reakcióit?

A jó stratégia legbeszédesebb bizonyítéka az eredmény, bármikor is kerül az a vezetők asztalára. Ám a cselekvés és az eredmények értékelése között több-kevesebb idő telik el, s eközben a stratégia módosításra szorulhat, mert a külső viszonyok változnak. Ezért ajánlatos a stratégia *folyamatos* elemzése, mindazon kritériumok alapján, amelyeket eddig ismertettem.

Az értékelés problémái

A stratégia *értékelése* legalább annyira megfontolásokon alapuló mérlegelés tárgya, mint a koncepció kidolgozása. A leggyakoribb értékelési hiba a jelenlegi eredmények *hibás megítélése*. Amikor nem kielégítőek az eredmények, a stratégiát rendszerint felülvizsgálják. Ugyanakkor a kiugróan jó eredmények nem szükségszerű bizonyítékai annak, hogy a vállalati stratégia folyamatos korrekciója mellőzhető. A szokatlanul magas nyereség elvakíthatja a nem eléggé elővigyázatos vezetőt, és korlátozhatja annak felismerésében, hogy a magas nyereség külső feltételei változóban vannak, és így a vállalati stratégia is módosításra szorul. A jó üzletpolitikus, a jó stratégia mindig elsősorban a *jövőbe tekint, a jövőért aggódik*. És ezt az aggodást semmilyen körülmények között sem szabad „felfüggeszteni”.

Az elmondottakkal ellentétben, a nagy kockázattal járó stratégia, amely kudarcra végződött, sem tekinthető szükségszerűen hibásnak mindaddig, amíg a kockázatot előre lehetett látni és az esetleges kudarc következményeinek gondos kalkulációja megtörtént. A diverzifikált nagy vállalkozások, korporációk egyik problémája a tervezés és az érdekelt-

ségi rendszer kialakításakor épp az, hogyan bátorítsák vállalataikat olyan tervek vállalására, ahol az esetleges kudarcok megengedhetők, de ahol az esetleges siker, amely nagy nyereséggel jár, ne illethesse a vállalatot, ha az átlagos vagy kifejezetten alacsony kockázatú vállalkozás eredménye.*

Jóllehet a sikerek helytelen értelmezésének és tolmácsolásának a lehetősége a stratégia értékelésének leggyakoribb akadályja, a fentebb vázolt kritériumok újabb nehézségekre hívják fel a figyelmet. A vállalati erőforrásokat és a pénzügyi követelményeket éppen olyan könnyű helytelenül értékelni, mint tévesen értelmezni a várható piaci lehetőségeket. Túlértékelni az ipari trendeket éppen olyan hiba, mint teljesen figyelmen kívül hagyni őket. Például, ha egy hagyományos szerszámgépeket gyártó cég áttér a specializált, numerikus vezérlésű szerszámgépek előállítására, mert a hazai és a külföldi piacon is növekvőben van e gépek kereslete, nem biztos, hogy piackövető stratégiája eredményes lesz. A vállalati stratégia *automatikus* hozzáigazítása a külső feltételekhez, a túlbuzgóság az alkalmazkodásban, ugyanis elhomályosíthatja azt a lehetőséget, hogy a vállalat a csökkenő hagyományos szerszámgéppiacon nagyobb részesedésre tehet szert, vagy a teljes értékesítés egyidejű növekedése nélkül nagyobb nyereséghez juthat.

Ez is bizonyítja, hogy a stratégiai alternatívákat behatóan meg kell vizsgálni abból a szempontból is, hogy a jelenlegi keresleti trendekhez alkalmazkodjék-e a vállalat vagy éppen *ellentétes* irányú stratégiát válasszon.

A stratégiai alternatívák közötti választás és döntés bonyolultsága sok vállalatot arra ösztönöz, hogy a könnyebb ellenállás útját választva *más vállalatokat másoljon, kövessen* ahelyett, hogy erőforrásai és lehetőségei alapján *önállóan* döntene. Az egy-egy ágazathoz tartozó vállalatok néha azonos stratégiai célokat követnek. A vállalati stratégiák közötti hasonlatosság azonban még nem ad választ arra a kérdésre, hogy a stratégiai döntések közös megállapodás és megegyezés vagy pedig önálló analízis eredményeként jöttek-e létre. Akárhogy is legyen, önmagában az, hogy X vállalat stratégiája hasonló versenytársa sikeresnek bizonyuló stratégiájához, még nem bizonyítja X vállalat döntésének helyességét.

Valamely stratégia tanúskodhat arról, hogy benne nagymértékben érvényesítették a vezető preferenciáit. Éppen úgy, mint az uralkodó trendekhez való automatikus igazodás vagy a versenytárs döntéseinek másolása, ez is funkcióképtelen lehet. Például a növekedéshez fűzött preferencia mindenekfelett való érvényesítése minden más reális elvárással szemben, kiegyensúlyozatlanná teheti a stratégiát. Azért ragadtam ki ezt a példát a sok lehetséges közül, mert a *leggyakoribb hiba*, amit elkövetnek, hogy a növekedés vagy a diverzifikálás feltételeit képező ténylegesen rendelkezésre álló erőforrásokat és a vállalat kompetenciáját (képeségét, alkalmasságát) nem vizsgálják kritikusan.

A stratégia megalapozásának általános elvei után részletesebben is tekintsük át — mintegy vezérfonalat adva —, hogyan határozzák meg valamely vállalat jelenlegi stratégiáját, hogyan értékelik és hogyan ér-

* A kockázatvállalás és a bizonytalanság kérdéséről lásd a szerzőnek a Figyelő 1969. január 8-i számában megjelent cikkét.

tékelik azt újra, hogyan diagnosztizálják a változtatás szükségességét stb. Egyszóval a stratégia *dinamikus* elemzése tárgyalásunk következő témája.

A jelenlegi stratégia meghatározása

A jelenlegi stratégia kialakításának célravezető módszere, ha meghatározzuk a vállalat gazdasági „küldetését”, a célok versenyképes (kompetitív) megközelítési módszerét és a cselekvési programot.

A *gazdasági „küldetés”* egyrészt meghatározza a vállalkozás jellegét, másrészt az általa elérni kívánt célokat. A vállalkozás jellege meghatározható azzal a területtel, amelyen a vállalat működött, akár a termékpiac, akár a műszaki jellemzők szempontjából. Egy kisvállalat törekvéseinek és működésének területe valószínűleg az ipar valamely szűken specializált része, a nagyvállalat tevékenysége viszont számos rokonterületet foglalhat magában. Az is előfordulhat, hogy valamely vállalkozás tevékenységével olyan területeket fog át, amelyek nem szorosan kapcsolódnak egymáshoz; ezeknek a vállalatoknak a tevékenységére mondják, hogy *diverzifikált*. A célokat négy kritikus teljesítményszféra szempontjából ítélni lehet meg. Ezek: 1. *a növekedés*, mégpedig a piaci részesedés aránya és rátája szempontjából; 2. *a rugalmasság*, mégpedig a műszaki változásokhoz való alkalmazkodóképesség szempontjából; 3. *a stabilitás*, a gazdasági ciklusokban esetleg bekövetkező nagyobb visszaesések elkerülése, kivédése szempontjából, és végül 4. *a beruházások megtérülése* szempontjából.

A *kompetitív megközelítés* lényegét úgy határozhatnók meg, mint azt a *módszert*, ahogyan a vállalat „küldetésének” fő tevékenységi területén (területein) céljait érvényesíti. A megközelítési módszer azért *kompetitív*, mert tartalma a vállalkozás erőforrásainak olyan elosztása és felhasználása, amely saját pozícióját, erejét, stabilitását maximalja és a versenytárs esélyeit csökkenti. (Például a versenytárs új termékpolitikájáról szóló információ birtokában a vállalat erőforrásait úgy koncentrálnak, hogy az új termék forgalombahozatalával megelőzze a versenytársat.) A kompetitív megközelítési *módszert* a vállalat által alkalmazott termék- és piacpolitika célszerű kombinációja alapján kell kidolgozni. A kompetitív megközelítés képezi a cselekvési program kereteit.

A *cselekvési program* a versenyképes megközelítési módszerek érvényesítését tartalmazza. Minden funkcionális területen kidolgozzák a tennivalókat, és a funkcionális feladatokat egységes vállalati tervben foglalják össze.

A jelenlegi stratégia újraértékelése

Miután kialakították és tisztázták a jelenlegi stratégiát, a következő feladat, hogy a jelenlegi vagy a várható (belső és külső) változások függvényében megvizsgálják, újraértékeljék a stratégiát. A probléma a következő: *mikor és milyen mértékben kell a jelenlegi stratégiát módosítani és változtatni?*

Az újraértékelés a vállalat belső és külső feltételeinek alapos vizsgálatát igényli, majd a diagnózis megállapítását arra vonatkozóan, hogy a felmerülő problémák és lehetőségek következtében a stratégia milyen

jellegű módosításával kell számolni. A jelenlegi stratégiát lényegében oly módon értékelik újra, hogy *a jelenlegi tervcélok megvalósulási valószínűségét kivetítik a jövőre*, számításba véve az előre látható trendeket és változásokat.

Rátérve a belső vállalati tényezőkre, a stratégia szempontjából a vállalati tevékenységek legfontosabb trendjeit meg kell állapítani. Általában három-öt évre visszamenőleg célszerű megvizsgálni a vállalat pénzügyi és termelési trendjeit, a stratégia marketing-, termelési, kutatási és fejlesztési koncepcióinak alkalmazásában elért sikereit, különös tekintettel a beruházások megtérülésére, a nettó jövedelemre, a rendelkezésre álló pénzügyi forrásokra gyakorolt hatásokra. Ez az értékelés áttekintést nyújthat arról, hogy a vállalat milyen jól halad *jelenlegi* stratégiájának alkalmazásában. Ez a belső vizsgálat feltárhatja a vállalat jelenlegi gyengéit és erős oldalait.

Ezt követően az értékelést ki kell terjeszteni a jövőre, mégpedig úgy, hogy a jövőre vonatkozó külső, környezeti változásokkal és trendekkel kapcsolatosan bizonyos feltételezésekkel élünk. Ez a módszer alapot szolgáltat ahhoz, hogy megbecsülhessék *a jelenlegi stratégia folytatásának következményeit*. Három kulcsterület szorul elemzésre:

1. Mindenekelőtt annak megállapítása, hogy a versenytársak lépései, akciói és képességei *milyen mértékben* fenyegethetik a megfontolás tárgyát képező stratégia hatásosságát. Ez a megállapítás módosíthatja a jelenlegi stratégia folytatása alapján előrejelzett valószínű eredményeket.

2. Másodsor, meg kell vizsgálni a legközelebbi öt (vagy több) évben érvényre jutó *gazdasági trendek* természetét és meg kell becsülni hatásukat az előrejelzett eredményekre:

3. Végül, prognosztizálni kell, hogy a jelenlegi stratégiára milyen várható hatást gyakorol a vállalaton kívüli *műszaki-tudományos fejlődés*.

Miután a vállalat belső feltételeit, a versenytársak akcióit, a gazdasági trendeket és a műszaki fejlődést elemezték, abban a helyzetben vannak, hogy megállapíthatják a vállalat kilátásait és problémáit, *ha az a jelenlegi stratégiát folytatja*. Amennyire a vállalat fennmaradása szempontjából lényeges a környezetben lejátszódó változások és az azokból fakadó fenyegető problémák felismerése, annyira nem elégséges itt, ennél a pontnál megállni. Abból a célból ugyanis, hogy ösztönzést adjanak az egészséges fejlődésnek, hogy előnyösen változzék a vállalkozás pozíciója, tevékenységének hatékonysága, a problémák mellett a kínálkozó és vonzó *lehetőségeket* is fel kell ismerni.

A következő lépés, hogy a jelenlegi stratégia fő tulajdonságai vonatkozásában megbecsüljék ezeknek a problémáknak és lehetőségeknek a jelentőségét. Az elemzésnek rá kell világítania arra, hogy a problémák és lehetőségek milyen hatással lesznek a stratégiában foglalt kompetitív megközelítési eljárásra. Elsősorban arra kíváncsiak, hogy a stratégia a vázolt körülmények között milyen *kompetitív fölényt* biztosít. A megváltozott körülmények ugyanis csökkenthetik vagy megszüntethetik ezt a fölényt, s így napirendre kell tűzni a stratégia módosítását. Az ilyen vizsgálatokból az is kiderülhet, hogy a problémák és lehetőségek kedvező talajt teremtenek például közös vállalkozások (közös stratégiák) kialakítására.

A változás szükségességének megállapítása

Az elemzés központi kérdése: *mikor és milyen* mértékben kell módosítani a jelenlegi stratégiát. A későbbi tervezési munka orientálása céljából hasznos feltárni azokat a területeket, ahol a stratégia módosításra szorul. Ezzel kapcsolatban a következő kérdéseket kell feltenni:

1. *Szükség van-e gazdasági „küldetésre”?* Ez a legalapvetőbb kérdés, hiszen a vállalkozás egészét, kifejtésének irányát végül is ez határozza meg. A felteendő kérdés tehát, hogy a vállalat „megfelelő üzletben” (tevékenységi területen) működik-e és „megfelelő” célokat követ-e. Ha kétség támad a tevékenységet illetően, úgy meg kell kísérelni a vállalkozás új, pontosabban „jobb”, „megfelelőbb” küldetésének, tevékenységi körének meghatározását. Elképzelhető az a kérdésfeltevés is, hogy *a vállalat gazdasági küldetése helyes, csak a vezetés gyenge*. Ilyenkor viszont feltehető a kérdés: vajon az alkalmazott kompetitív megközelítési módszer megfelelő-e vagy ennek a módosítása szükséges? De ismét arra a következtetésre juthatunk, hogy a stratégia két első eleme helytálló. Ilyenkor kerül a figyelem középpontjába maga a *cselekvési program*. Mint az előbbiekből, itt is két lehetőség van: akár az, hogy új programot kell kidolgozni, akár az, hogy a jelenlegi program még kielégíti a követelményeket. Ha az utóbbi következtetésre jutunk, akkor ismét vissza kell térni az értékelési folyamat kezdetéhez, megállapítva, hogy a jelenlegi stratégia helyes és folytatható. A diagnosztikai eljárás utolsó szakaszában — amelyet a tervezés követ — már specifikus, szerteágazó döntések szerepelnek. Ha úgy döntenek, hogy új gazdasági küldetést kell kidolgozni vagy új kompetitív megközelítési módszert kell kialakítani, a stratégia többi elemeit is felül kell vizsgálni, hogy azok összhangban vannak-e a végrehajtott változtatásokkal. Például a gazdasági küldetés módosítása a kompetitív módszerek és a cselekvési program megfelelő módosítását is szükségessé teszi. A stratégia kialakításának legkritikusabb pontja a változtatás szükségességének felismerése. A tapasztalatok szerint az újraértékelési folyamat legbonyolultabb része eldönteni: *mikor, milyen tekintetben és milyen mértékben kell módosítani a jelenlegi stratégiát*.

E nagy fontosságú kérdés eldöntésében a *folyamatos tervezőmunka* segíti a vezetőket. A tervezés a stratégia cél- és eszköz-, továbbá külső és belső feltételrendszere összhangja megteremtésének az eszköze. A tervezés az amerikai vállalatvezetés olyan instrumentuma, amellyel a *jövőben esedékessé váló döntéseket* úgy készítik elő, hogy azokat gyorsan, hatásosan és az üzletmenet lehető legkisebb megzavarásával lehessen megvalósítani. A tervezés *felkészülés* az erőforrások lehető leggazdaságosabb felhasználására. Módszereikben — ha úgy tetszik: tervezési „filozófiájuk”-ban — az a felismerés jut kifejezésre, hogy a gazdasági élet „döntésigényessége” egyre fokozódik, és ezért a vállalkozónak állandóan rendelkeznie kell megfelelő *alternatívákkal*. A vállalkozó nem „sakkozhat” úgy, hogy csak egyetlen lehetséges lépése maradjon; a sakkhoz hasonlóan a különböző helyzetekben különböző alternatívákkal kell rendelkeznie, hogy azután a tényleges helyzetnek megfelelően a lehető legjobb lépést lehessen választani (dönteni). Ez a tervezéssel szemben támasztott alapvető követelmény.

Tény, hogy a tervezésnek — és különösen a hosszú távú, stratégiai tervezésnek — egyelőre komoly akadályai vannak. Ezt felismerve, sok gyakorlati vezető felveti a stratégiai koncepció alkalmazásának *korlátait*.

A stratégia korlátai

A vállalatra ható tényezők egyre növekvő komplexitása és e tényezők gyorsuló ütemű változása a jövőre vonatkozó és a fontosabb részletekre is kiterjedő előrejelzések értékét kétségessé teszik. Az előrejelzésekben fel kell adni a pontosság követelményét. Ezek az aggályok azonban — nézetem szerint — nem képezik a stratégia valóságos korlátait, mivel stratégiai döntések esetében a jövőre vonatkozó ismeretek „pontositása” nem is lenne kívánatos; a jelenlegi ismeretanyag is elégséges ahhoz, hogy a vállalati stratégiát ki lehessen alakítani. Az alternatíváknak az a köre és a vizsgálódásnak az a módszere, amellyel ezen alternatívák hatását a jövőre vonatkozóan elemzik, kielégítő és csökkenti a „meglepetések” lehetőségét, ugyanakkor alkalmat ad a lehetőségek bizonyos *sávjának, tartományának* alternatív tervezésére. Minéi bizonytalanabb a jövő, annál szükségszerűbb áttekinteni, hogy mi történhet, mi fog történni valószínűleg — és annál nagyobb szükség van arra, hogy a reálisan bekövetkezhető lehetőség valószínűségét is elemezzék. Fontos tehát olyan stratégia kidolgozása, amely *több lehetséges* (jövőbeli) *feltételnek is eleget tesz* és *kielégítő* eredményt biztosít. Célszerűbb ezt a módszert követni, mint azt, hogy olyan stratégiát dolgozzanak ki, amelynek sikere csak *egy* bizonyos feltételrendszer megvalósulása esetében biztosítható.

A stratégiai döntéseknek, úgy vélem, komolyabb korlátja, ha a tervet megmerevítik, mert ez éppen úgy okozhatja bizonyos lehetőségek elmulasztását, mint az, ha nem folyik tervezőmunka. Közismert, hogy a modern termelés egyre „tudományigényesebb”. A kutatómunka szerepe a gazdasági növekedésben egyre nagyobb szerepet játszik. Ám éppen ez az a terület, ahol a bizonyosság foka a legkisebb, ahol csak nagy fenntartással körvonalazható, hogy milyen új kutatási igény merül fel a jövőben, milyen kutatási eredmények lépnek be a termelésbe stb. Az érvek sorában a következő láncszem, hogy ilyen körülmények között a rugalmasság fenntartása, az előre nem látható lehetőségek kihasználása esetleg fontosabb, mint a „fix” tervhez való ragaszkodás. Ehhez azonnal hozzá kell tenni: *a stratégiai tervnek nem szabad olyan merevnek lennie, hogy a váratlan és előre nem látható lehetőségek kihasználatlanul maradjanak, hogy e lehetőségekre ne maradjon a tervben „hely”*. A tervezés során tehát tudatosan meg kell teremteni a rugalmasság feltételeit a pénzügyi lehetőségek, a kapacitás, a készlet stb. szempontjából. Tény, hogy a stratégiai tervezés során a bizonytalanság megítélése és a rugalmasság megőrzése bonyolult feladat, de ezen lényeges követelmények érvényesítése nélkül a stratégia nem lehet megalapozott és az abból származtatott döntések súlyos hibákhoz vezethetnek. Amire szükség van, az a stratégia alapját képező megfontolások *dinamikus egyensúlya*, olyan stratégiai koncepció, amely fokozatosan fejlődik a vállalati (széles értelemben vett) erőforrások és a környezetből fakadó lehetőségek egyre

javuló összeegyeztetésének az irányában. Olyan stratégia kialakítása, amely a fenti követelmények szempontjából *optimális*, éles elmét, nagy körültekintést és tapasztalatot követel, s ez meghaladhatja sok, egyébként hatásosan működő „operatív” vezető kapacitását. A stratégia megalkotásához szükséges szakértelem és tapasztalat feltehetően szűkös erőforrás, ami valóban korlátozó tényezőnek számít.

A stratégiai koncepció korlátai főleg a *célrendszer* kidolgozásának és átgondolt, körültekintő alkalmazásának nehézségeiből fakadnak. E korlátok elismerése nem a stratégiai koncepció feladását jelenti, hanem inkább azt, hogy felismerik-e azokat a lehetőségeket, amelyek vonatkozásában a stratégia sikeresen és ésszerűen alkalmazható. A stratégia nem helyettesítheti azonban a vállalati problémák folyamatos mérlegelését, a vezetői ítéletet és nem is a bölcsesség köve. Önmagában a stratégia nem mutat rá arra, hogy nehéz helyzetekben mi a teendő. Mindamelllett a stratégiai döntés az, amellyel összhangban, amelynek megfelelően kell mérlegelni és ítélni. A korlátok figyelembevétele mitsem változtat azon felismerés helyességén, hogy a vállalkozás alapvető tevékenységét és jellegét jó előre, a változó körülmények figyelembevételével meg kell határozni, mert különben ezek a körülmények válnak meghatározókká.

KORUNK VILÁGGAZDASÁGA II.

A fejlett tőkésországok
(Második, javított kiadás)

A termelőerők fejlődése viharos, s a történelemformáló, világméretű társadalmi változások a második világháború óta szinte egymást követik.

Hogyan érintették e változások az iparilag fejlett tőkésországok gazdaságát, társadalmát? Miként alakult bel- és külpolitikájuk? Hogyan hatott az imperialista hatalmak gazdaságára, politikájára, egymás közötti kapcsolataira a szocialista világrendszer kialakulása és rohamos fejlődése, a gyarmati rendszer szétesése? Megannyi izgalmas kérdés, amely nemcsak a szakembereket, hanem a széles olvasóközönséget is joggal foglalkoztatja.

A Korunk világgazdasága II. kötete elsősorban ezekre a kérdésekre ad választ. A kötet szerzői behatóan elemzik az Egyesült Államok, Anglia, Franciaország, Nyugat-Németország, Olaszország, Svédország és a többi skandináv ország, a szomszédos Ausztria, valamint Japán gazdasági életének, nemzetközi gazdasági kapcsolatainak háború utáni alakulását. Megvilágítják a nyugat-európai fejlett tőkésországok és Japán gyors fejlődésének belső és külső tényezőit, az Egyesült Államok és Anglia viszonylag lassú fejlődésének okait. Vizsgálják a szóban forgó országok gazdaságának szerkezeti eltolódásait, a nemzetközi gazdasági kapcsolataikban, kül- és belpolitikájukban bekövetkezett jelentős változásokat. Képet adnak a tárgyalta országokban uralkodó monopóliumokról, a termelés és a tőke koncentrációjáról, a legfontosabb állami és politikai szervezetekről, azok tevékenységéről.

A kötet hézagpótló munka, amelyet egyetemi tankönyvként is használnak. Mindazok haszonnal forgathatják, akik el kívánnak igazodni a fejlett tőkésországok bonyolult, ellentmondásos valóságában, meg akarják ismerni gyorsan változó világunk eseményeinek hátterét.

632 l.,

kötve 99,— Ft

A Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó kiadványa

KOZMA GÉZA:

A nyereségérdekeltség és a tőkés ipari export az új mechanizmus első évében

Az új gazdaságirányítási rendszer szabályozóinak bevezetése után az első évben a népgazdaság egésze folyamatosan fejlődött. A KSH 1968-ról szóló jelentése kiemelte, hogy „a fejlődés a legtöbb vonatkozásban jobban megfelel a tervezettnak, mint korábban”. A jelentésből az is kitűnt, hogy a külkereskedelmi mérleg egyenlege a tervezettnél kedvezőbb volt, mert a kivitel 5 százalékkal, a behozatal pedig nőtt ugyan, de ez a növekedés is kisebb volt a tervezettnél. A KSH jelentése azonban azt is megállapította, hogy a nem szocialista országokba irányuló export valamivel kevesebb volt a tervezett és az előző évi kivitelnél. A részletesebb adatok szerint csökkent a mezőgazdasági és élelmiszeripari termékek, valamint a gépipari cikkek exportja, az alapanyagok és a könnyűipari cikkek tőkés exportja pedig nőtt ugyan, de ez a növekedés is kisebb volt a termelés és a szocialista országokba irányuló kivitel növekedésénél. Ezekből az adatokból tehát arra kell következtetnünk, hogy a szabályozók általában ugyan beváltották azokat a várakozásokat, amelyeket a gazdasági vezetés a folyamatos növekedés tekintetében hozzájuk fűzött, de a tőkés export megfelelő ösztönzésére nem voltak teljesen alkalmasak.

A következőkben ezzel az összefüggéssel szeretnénk foglalkozni. Azt hiszem, nem önkényes az új mechanizmus működése első évének ezt a problematikusabb részletét kiemelni. A tőkés export növelése a külkereskedelem előtt álló feladatok között — a tapasztalatok szerint — a legnehezebben megoldható. Ez önmagában is indokolná, hogy nagyobb figyelmet szenteljünk neki, mint amennyi pusztán statisztikai súlyához mértén megilletné. De ennél is fontosabb szempont, hogy termékeink a tőkés piacon találkoznak a legélesebb versennyel, ezért a tőkés exportban elért eredmény népgazdaságunk teljesítőképességének legérzékenyebb mutatója. Ezért a régi gazdaságirányítási rendszer hibáira talán először, de mindenesetre nyomatékosan az hívta fel a figyelmet, hogy termékeink a tőkés piacon nem voltak eléggé versenyképesek. Joggal gondolhatunk ezért arra, hogy a tőkés exportban tapasztalt elmaradást most is fontos figyelmeztetésnek lehet felfognunk és az elmaradás okainak elemzését a mechanizmus további alakításában fel kell használnunk.

Az első, amit véleményem szerint meg kell vizsgálnunk az, hogy az új gazdaságirányítási rendszer központi elemének, a vállalati nyereségérdekeltségnek milyen hatása volt a tőkés export alakulására. A KSH jelentéséből és más forrásokból is az tűnik ki, hogy a nyereség általában, bár nem mindenütt, a vártnál nagyobb volt. Elterjedt vélemény, hogy ez a nagy nyereség teszi kényelmessé a vállalatiakat. Mi a helyzet a tőkés export nyereségével? Az eddigi — nem végleges és nem pontos — értesülések szerint a belföldi, a szocialista és a tőkés értékesítés közül többnyire az utolsó látszik a legkevésbé vonzó vállalati szempontból. Ez nem jelenti feltétlenül azt, hogy a tőkés export kalkulált nyeresége a legkisebb. Az a helyzet, hogy egyfelől

a tőkés, másfelől a szocialista és a belföldi értékesítés feltételei között igen sok különbség van. A hazai felfogás számos tényezőt nem kalkulál, mert az értéktörvény tökéletlen működése következtében ezeket nálunk nem érzik árképző tényezőnek, költségnak, más tényezők pedig nem teljes súllyal érvényesülnek a kalkulációban. Ilyen például a tőkés piac nagyobb kockázata, a fokozott piaci tevékenység igénye, a kisebb sorozatok költségtöbblete stb.

A vállalatoknak ilyen körülmények között csak akkor érdemes a tőkés exporttal járó fokozott gondot vállalniuk, ha a nyereség olyan jelentős, hogy megéri a fáradságot. De az export általában kisebb része csak a termelésnek, s a tőkés export ennek a kis résznek is csak még kisebb töredéke. *A tőkés export megfelelő ösztönzésének tehát olyannak kell lennie, hogy a vállalatnak a nyereség viszonylag kis részének növeléséért is érdemes legyen erőfeszítéseket tennie.*

Az elmondottakból kiindulva a tőkés export kellő ösztönzésének vizsgálata arra a három kérdésre összpontosul, hogy: 1. miből ered a különbség a tőkés export és az egyéb célú termelőtevékenység ráfordításai között; 2. mennyire különbözően térülnek meg ezek a ráfordítások — ez a két probléma együtt a tőkés export viszonylagos nyereségességét érinti —, és végül 3. mekkora a tőkés export nyereségének jelentősége a vállalat szempontjából. A következőkben a teljesség igénye nélkül szeretnék foglalkozni e kérdések néhány lényegesnek tartott összefüggésével.

A nem kalkulálható költségkülönbségek egy része az *értékesítés biztonságától függ.* A hazai piac mindig ismertebb, nagyobb, és ez olyan előny, amelynek kihasználásáról nem könnyű lemondani. Nagy nyereség vagy kihasználatlan kapacitás kényszere kell hozzá. Magyarországon azonban a tőkés piac és a belföld értékesítési feltételei között olyan eltéréseket is találunk, amelyeknek oka nem a külföldi és a belföldi piac közti gazdasági határ léte, vagy az eladó és a fogyasztó közötti földrajzi távolság különbsége, az ipari fejlettség eltérő foka, hanem azok a speciális piaci igények, amelyek nálunk a mennyiségi tervutasítás és a hiánygazdálkodás következtében alakultak ki. Belföldön a hosszabb időszakra egyszerre feladott és nagy sorozatokra szóló megrendelések, a mennyiségi tervteljesítéshez szokott elnézőbb minőségi ellenőrzés, a ritka típusváltozás, a lassú gyártmányfejlesztés stb., szóval mindaz, ami az eladók piacát jellemzi és ami elszoktatta a fogyasztóközönséget az igényesebb termékek megkövetelésétől mind a fogyasztási, mind a termelési javak piacán, ellentétben áll a tőkés piac szigorúbb és gyorsan változó követelményeivel.

A kétfajta piac igényei között mutatkozó különbség megszüntetése nem mindig beruházás kérdése, hanem sok esetben versenyen és hozzáálláson, kockázatvállalási kedven és a kockázatvállalással járó nyereségen, vagyis lényegében a gazdálkodási feltételeken múlik. A belföldi kínálat minőségi és műszaki színvonalának emelése *beruházások révén* a beruházási erőforrásokkal szemben támasztott igények sokasága, és az erőforrások mennyiségének korlátai miatt csak mérsékelt lehet. Ezenkívül az ilyen természetű minőségi javulás sem pusztán eszközök kérdése, mint ezt az eddigi tapasztalatok bizonyítják. A beruházások minőségjavító hatásának érvényesüléséhez is szükséges a gazdálkodási feltételek módosítása. Ez utóbbi viszont már önmagában is, sőt a beruházások hatásának jelentkezésénél korábban eredményekre vezetne. Az sem állítható azonban, hogy a piaci követelmények szintjének emelése ezen az úton problémátlan feladat volna.

A minőségi követelmények emelése beruházások nélkül sok esetben csak úgy képzelhető el — például a könnyűipari fogyasztási cikkek körében, vagy a javítószolgálathoz szükséges alkatrészgyártásban, vagy általában a szigorúbb végső minőségi ellenőrzés következtében —, hogy a kapacitások kihasználását csökkentik. Ebből következik, egyrészt, hogy a belföldi piac ellátásának szempontjai korlátot szabnak a minőségi javulásnak. A minőségi

javulás eleinte feltehetően csak a minőségi szint diverzifikálódásában nyilvánulhat majd meg, a piacnak csak egy része — de növekvő része — emelkedne a tőkés export színvonalára. Másrészt a belföldi minőségi színvonal emelkedése az új gazdaságirányítási rendszerben szükségképpen együtt jár azzal, hogy a termelők számára jövedelmező lesz exportszínvonalú termékeket belföldön értékesíteni. Ezért a belföldi piacon értékesített áruk minőségi színvonalának emelkedése csak akkor hozhat a külkereskedelmi mérleg egyensúlya szempontjából is kedvező eredményt, ha ez az emelkedés nem arra vezet, hogy még jövedelmezőbb belföldi értékesítési lehetősége támad a termelőknek. Ebből a célból a kínálatban érvényesülő versenyt egyáltalán lehetségessé tevő intézkedéseket mind a kínálat, mind pedig a kereslet oldaláról olyan szabályozókkal kell kiegészíteni, amelyek a versenyt kényszerítő szükségességgé is teszik, és a különböző minőségi szinten kialakult részpiacok mindegyikén gondoskodnak a vevők piacának kialakulásáról. Az új gazdasági mechanizmus elgondolásai a termelők versenyének fokozásáról és a jövedelmek diverzifikálásáról összhangban vannak a fent ismertetett követelményekkel, ezért az új gazdaságirányítási rendszer hatásának kibontakozása már önmagában is lépést jelent a belföldi és a külföldi piaci követelmények szintjének egymáshoz való közeledése felé. Úgy gondolom azonban, hogy ennek a szempontnak a tudatos érvényesítése céljából még volna tennivaló, főleg a termelők versenyében.

Nem ennyire általános gazdasági jelentőségű, de a külkereskedelem szempontjából mégis fontos gazdálkodási különbség, hogy a tőkés export belföldi finanszírozásának szabályai is mások, mint a hazai eladások, vagy a szocialista országokba irányuló export esetében. A tőkéspiacon ugyanis általában nem szokásos az eladási ár azonnali befolyása. Igaz, hogy a forgatható papirokat a vállalatok a Nemzeti Banknál leszámíthatják, de ez nem minden üzletnél lehetséges és költséges is. Ennek a különbségnek a megszüntetése egyértelmű volna olyan rövid lejáratú kereskedelmi hitelek bevezetésével, amelyet a vállalatok nyújtanak egymásnak. Az első pillanatban sokan bizonyára úgy vélik, hogy az ilyen hitelek csökkentenék a központi pénzügyi hatóságok ellenőrzését gazdasági életünk felett. Pedig az ilyen hitelek bevezetése lehetségessé tenné a likviditás szabályozásával az export és az egész gazdasági élet befolyásolását. Például Japánban a konjunktúra túlfűtöttsége és a fizetési mérleg kiegyensúlyozatlanságának időszakaiban úgy megszorítják a belföldi likviditást, hogy a vállalatok készpénzbevételek szerzése céljából minden eszközzel növelik külföldi eladásait, mert egyébként még bérfizetési nehézségeik is támadnának a belföldi partnerek csökkent készpénzfizetési képessége miatt. A vállalatok egymásnak nyújtott hitelei nem csökkentenék a központi hitelszabályozás hatékonyságát, sőt: segíthetnének annak fokozásában és egyúttal megszüntetnék a belföldi értékesítés egyik előnyét a tőkés exporttal szemben.

Természetesen csak akkor képzelhető el, hogy a termelők teljesítsék a belföldi megrendelők „nehezen kalkulálható” igényeit, ha a megszokottól különböző, kockázatosabb feltételek vállalását megfelelő árak jutalmazzák. A fokozottabb minőségi igények kielégítését, az újítást és legfőképpen a kockázat vállalását, ezeket a nehezen kalkulálható költség tényezőket, az árak csak akkor foglalhatják magukba, ha kialakításukban nő a verseny és csökken a hatóságok szerepe. Ez nemcsak azért fontos, mert a hatósági ármegállapítás vagy ellenőrzés természeténél fogva nem tud tekintettel lenni a nehezen kalkulálható tényezőkre, hanem a miatt a nem kevésbé fontos ok miatt is, hogy nem tudja az árakból a bűjtött nyereséget olyan hatékonyan kiszorítani, mint a termelők versenye. Ennek következtében irreálisan magas lesz a belföldi árszínvonal, amelyre a termelők tekintettel vannak, amikor eldöntik, hogy belföldre vagy külföldre adjanak-e el.

A termelővállalatok az exportált termékekért a külföldön elért piaci

árat kapják, tehát az exportot nem befolyásolja hatósági ármegállapítás. Ez azonban csak látszat. Először is az export jelentős hányada csak állami visszatérítéssel bonyolítható le. Ez pedig azt jelenti, hogy a *jövedelem nemcsak a vevővel, hanem a hatóságokkal folytatott alkuól is függ*. A hatósággal kellett kialakítani egyrészt az árat, majd az ehhez járuló állami visszatérítést. A visszatérítéshez a belföldön is értékesített, rögzített vagy maximált árú termékek esetében a belföldi értékesítés céljából kalkulált árat vették alapul. A csak exportra gyártott és a belföldön szabad áron értékesített terméknél pedig a visszatérítés igénylésekor készítették kalkulációt. A kalkulációt jóváhagyó hatóság nem tudhatta, mekkora az a nyereségtöbblet, amelyért érdemes a vállalatnak a tőkés piacon való értékesítés nagyobb költségét és kockázatát vállalnia.

A tapasztalat azt mutatja, hogy a vállalatok vártnál nagyobb nyereségének nagy része az indulóár tartalmából ered (rejtett nyereségből, vagyis olyan tételekből, amelyeket a hatóságok előtt különböző alkalomból költségként számoltak el, de a valóságban nem azok), míg a visszatérítés már összegénél fogva is csak nagyon kevéssé járulhatott hozzá a nyereséghez. De, mint látható, lényegtelen, hogy a visszatérítésből vagy az indulóár tartalmából származik a nyereségtöbblet, a fontos az, hogy a hatóságokkal folytatott alkuból. A hatóságok számára pedig egy-egy cikk nem elég fontos, a kellő részletességű szakértelem sem tételezhető fel, ezért az alku során az árat nem nyomják olyan alacsony szintre, mint ha az piaci versenyben, a közvetlenül érdekelt felek alkujának eredményeként alakult volna ki.

A vállalatok számára a tőkés export és a többi értékesítési lehetőség közti választás sokszor nemcsak arra korlátozódik, hogy egy bizonyos minőségű árucikket melyik piacra irányítsanak. Ha nem is széles körben, de vannak konvertálható kapacitások, és mindenesetre konvertálható a vállalatvezetés figyelme. A fejlesztési döntések alternatívája is szélesebb körű. Így a tőkés export szempontjából a belföldi általános árszintnek és nyereségszintnek is jelentősége van. A döntési alternatívákon kívül azért is, mert ettől is függ a tőkés export viszonylagos súlya a nyereségben. Nálunk az árszint a hatósági ármegállapításról mondottaktól függetlenül azért is magasabb a kelleténél, mert a *vevők nem érzik elég erősen a kényszert, hogy ellenálljanak az eladók áremelő törekvésének*,* az eladók pedig gyakran monopolhelyzetben vannak.

A monopolhelyzet nálunk természetesen nem úgy vezet monopolár kialakulására, mint ahogy azt az ún. monopolista verseny elmélete leírja. E szerint az elmélet szerint a monopolista azért érhet el nagyobb nyereséget, mint a szabad verseny résztvevője, mert anélkül, hogy versenytársaira tekintettel kellene lennie, a piacra kerülő mennyiség önkényes megállapítása révén olyan árat tud megszabni, amely számára a legkedvezőbb. Nálunk viszont a monopólium nem használhatja ki ezen a módon a helyzetét, mert a felsőbb szervek bizonyára rossz néven vennék, ha valamelyik vállalat azzal erőszakolna ki magasabb árszintet, hogy nem használja ki teljesen a kapacitását. Ezzel szemben bizonyos, hogy legtöbb monopoliumunk olyan helyzetben van, hogy versenytársak hiányában teljes kapacitáskihasználással is a költségszint fölé tudja emelni az árat, mert a kereslet annyival felülmúlja a kapacitást. Ezt az áremelési tendenciát megkönnyíti, hogy a vevők is könnyebben tudnak magasabb árat fizetni, hiszen ők is a legtöbbször monopolhelyzetben vannak az ő vevőikkel szemben. Az ilyen egymással szállító-vevő kapcsolatban összefonódó monopoliumok számára egyszerűen nem elég fontos a vételár ahhoz, hogy miatta komoly összetűzést kockáztassanak meg a másik vállalattal, amelyik a termelésükhöz szükséges cikk egyedüli szállítója.

A nagyvállalatok monopolhelyzetét erősítette és hozzájuk hasonló hely-

* Erre a kérdésre Tardos Márton hívta fel a figyelmemet.

zetbe juttatta a többi vállalatokat, hogy az állam az új gazdaságirányításra való minél simább átmenet megteremtése céljából nagy biztonságot akart teremteni az összes vállalat számára. Ebből a törekvésből származtak végső soron a vállalatok eltérő feltételeinek hatását kiegyenlíteni hivatott különféle „hidak”, dotációk, kivételezések stb. Mindezek az intézkedések ismét alkalmat adtak a vállalatoknak, hogy várható helyzetüket a valóságosnál rosszabbnak feltüntetve büjtött nyereségre tegyenek szert.

A vállalatok nyereségében tehát nagy szerepük van a rejtett nyereségeknek, amelyek nem a vállalatok műszaki vagy gazdasági tevékenységétől, hanem attól függenek, hogy a hatóságokkal vagy a belföldi partnereikkel szemben mennyire tudják a látszatot fenntartani. Mivel a látszat fenntartása könnyebb, mint az eladások, főleg a tőkés eladások tényleges nyereségének növelése, ezenkívül a vállalat össznyereségében a rejtett nyereség súlya bizonyára általában nagyobb a tőkés export tényleges nyereségénél, ezért *a rejtett nyereségek léte fékezően hat a tőkés exportra.* (Természetesen nem lehet statisztikailag megállapítani a rejtett nyereségek és a teljes nyereség arányát. De az bizonyos, hogy ha nincs rejtett nyereség, akkor a teljes nyereség és annak minden része fontosabb lesz a vállalatok számára.)

Az elmondottakból látható, hogy a tőkés exporthajlandóság gyengeségének az oka nem egyszerűen az, hogy a nagy nyereség kényelmessé teszi a vállalatokat, amelyek ily módon nem szorulnak már a tőkés exportból származó nyereségre. A nyereségérdekeltségnek nem volna értelme, ha ez így volna. De arról sincs szó, hogy sok és növekvő volna a pénz mennyisége, vagyis enyhén inflációs állapot volna. Az ilyen gazdasági helyzetet az jellemzi, hogy az árak és a jövedelmek pénzkifejezése a reálisan gyorsabban nő, mert a jövedelmek elosztásában minden eltolódás a felfelé irányuló módosítás útján történik, a vállalatok tevékenysége a kelleténél kevesebb akadályba ütközik, lázas tevékenységi ütem és meggondolatlan beruházások, az erőforrásokat meghaladó vállalkozások tapasztalhatók. Nálunk ezzel szemben gyakran túlzott óvatosságot, a megszokotthoz való ragaszkodást látunk, sőt előfordul a lehetséges ütem fékezése és az eredmények leplezése is. Ennek az az oka, hogy a vállalatok vezetői félnek, hogy a túl nagy nyereséget feletteseik nem veszik jónéven, vagy hogy megszigorítják azokat a feltételeket, amelyek között dolgoznak, megvonják a kedvezményeket, csökkentik azt a biztonságot, amely az új mechanizmus első évében a vállalatokat körülvette.

Ezzel tulajdonképpen olyan témakörhöz értünk, amely átvezet a *nyereség felhasználási lehetőségeinek és a tőkés export ösztönzésének az összefüggéséhez.* A nyereség és az ösztönzés kapcsolatáról szólva eddig azt emeltük ki, hogy a nyereség képződésének, forrásainak vannak olyan jellegzetességei, amelyek csökkentik az amúgy is mellékesnek tűnő tőkés export nyereségének jelentőségét. Most azokra a tényezőkre szeretnék rámutatni, amelyek arra vezetnek, hogy a vállalatoknak nem érdemes a marginális nyereségnövelési lehetőségeket kihasználni. Nyilvánvaló például, hogy *nem törekszik a nyereség növelésére az a vállalati vezető, aki arra számít, hogy rossz néven veszik tőle, ha nagy a nyeresége.* Hiába hallja, hogy nem akármilyen nyereségnövelés az, amelyet helytelenítenek. A bázisszemléletnek a tervutasítás idejéből maradt rossz beidegződésével van dolgunk, de nem mondhatjuk, hogy a jelenlegi mechanizmusban már semmi objektív alapja nincs ennek a szemléletnek és a belőle fakadó aggodalmaknak. Azt hiszem, hogy kényeszerű kapcsolat van a bázisszemlélet és a között a törekvés között, hogy a jutalmazásban megszüntessük a kiinduló helyzetek eltéréseiből eredő különbségeket és csak a végzett munkát, tehát a rövid lejáratú eredményt mérlegeljük, illetve értékeljük. Célzerű volna tehát *fokozatosan erősödő mértékben érvényesülni hagyni a termelési feltételekből adódó különbségeket,* válalva az ezzel járó kiválasztódási folyamatot.

Ellentmondás van a progresszív nyereségelvonás és a tőkés export ösztönzése között is. Az a körülmény, hogy a vállalat mint olyan és a vállalat dolgozói is a nyereségnek csak kis része felett rendelkeznek szabadon, ráadásul ez a rész nem nő a nyereséggel arányos módon, azt jelenti, hogy a marginális nyereségnövelési lehetőségek hozadéka csökken az alapvető tevékenységek hozadékához képest. Ez erősen növeli azt a minimális nyereségkilátást, amelynek kedvéért a vállalatnak még érdemes a marginális nyereség növeléséért erőfeszítéseket tennie. A tőkéspiac és a hazai piac törvényeinek különbségéről mondottak alapján valószínű, hogy a tőkés export növelésekor, sőt már a termelésnek tőkés export céljából történő kiterjesztésekor csökken a hozadék.

Az elmondottak alapján a tőkés export fokozására irányuló intézkedéseknek elsősorban arra kell irányulniuk, hogy a *vállalatok rá legyenek utalva e marginális tevékenységük fokozására*, s hogy e tevékenységből származó nyereségük súlya az összes nyereségben növekedjen. A következőkben felsorolok néhány célszerűnek látszó lépést.

Az alábbi javasolt intézkedéseket a tőkés fizetési mérleg javítása szempontjából nézve feltétlenül szükségesnek tartom, de mivel a legtöbbjük a külkereskedelemmel sokkal szélesebb szférát érint, nem lehet azt állítani, hogy kizárólag külkereskedelmi szempontból lehet megvalósításuk felől dönteni. E cikk keretében azonban nincs mód e javaslatok minden vonatkozását megvizsgálni. Csupán annyit kell talán még ehhez hozzátennem, hogy e javaslatok általában célszerűek a népgazdaság — tehát nemcsak a külkereskedelemlérem — hatékonyságának fokozása szempontjából, viszont kétségtől próbára teszik a népgazdaság alkalmazkodóképességét, mert gyorsítják a változásokat, amelyek elkerülhetetlenül bonyodalmakkal is járnak. Nem szabad azonban azt hinni, hogy a gazdasági folyamatok változásának sebességét az emberek szubjektív kívánságaitól függetlenül meg lehet szabni. A változás ugyanis az érintettek számára átmenetileg nehézséget jelenthet, s hogy milyen változások reményében ki milyen nehézséget vállal, az szubjektív dolog. A politikai felvilágosításnak ezért nagy szerepe van abban, hogy a változások szükségességéről meggyőzze az embereket.

Az intézkedések, amelyeket az e cikkben kifejtett összefüggések alapján javasolni lehet, először is elő kell hogy segítsék a verseny szerepének fokozódását és a hatóságok szerepének csökkentését az árak alakulásában. Úgy is ki lehet fejezni, hogy enyhíteni kell az értéktörvény érvényesülésének útjában álló nehézségeken. Ez egyrészt elősegíti, hogy az árak kifejezzék a tőkésipiaci értékesítéssel járó még nagyobb ráfordításokat, a szellemi természetűeket is, másrészt lehetővé teszi, hogy az áru- és pénzviszonyok központi szabályozása valóban helyes irányba terelje a vállalati tevékenységet, ami csökkenti az egyedi adminisztratív beavatkozások szükségességét.

Ezzel kapcsolatban célszerű felülvizsgálni az árszorító és a visszatérítés egymáshoz való viszonyát az export ösztönzése és az import fékezése szempontjából. A tőkés importtal kapcsolatos problémákkal ebben a cikkben nem foglalkozom, de ezen a helyen mégis utalnom kell rá, hogy az import fékezésével kapcsolatos problémák károsan hatnak az exportra is. Az importra vonatkozó szabályozók ugyanis igen sok lehetőséget, sőt jogos indokot adnak a felsőbb szerveknek a vállalati döntésekbe való alkalmi adminisztratív jellegű beavatkozásra, ami az általános közgazdasági jellegű irányításnak, az értéktörvény érvényesülésének komoly akadálya. Nyilvánvaló viszont, hogy az a vállalat, amely a beszerzések terén nem követhet ésszerű gazdasági szempontokat, nem dönthet megfelelően az értékesítésről sem.

Ami az exportot illeti, nem reális az az elgondolás, hogy a visszatérítés átmeneti kategória, amely az új mechanizmus hatása nyomán, a gazdaságosság javulása következtében megszűnhet. A tapasztalatok azt mutatják, hogy a fejlett országokban a késztermékek árai a második világháború befejezése

óta az egész világon emelkednek, valószínűtlen, hogy nálunk másképpen történjék. Az sem valószínű, hogy exportunk áruválasztéka a jelenlegi visszatérítés nélküli cikkekre korlátozódna, annak következtében, hogy azok mennyisége megnő és a többi cikk exportja fölöslegessé válik. Az sem tűnik megvalósíthatónak, hogy az új termékek, amelyekkel megjelenünk a piacon, mind versenyképesek lesznek az árszorító által megszabott szinten. Ha pedig ezek nem következnek be, s az árszorító nem változik, akkor a visszatérítés sem szűnhet meg.

Az alacsony árszorítóhoz való ragaszkodás kényszeríti rá azokat, akik a tőkés export növelését ösztönözni akarják, hogy más javaslatokkal álljanak elő. Ezek abban különböznek az árszorító emelésétől, hogy nem megkülönböztetés nélkül az egész exportra és importra hatnak, hanem csupán a potenciális exportnövekményre. Ilyen új intézkedés, hogy a vállalatok jövedelmező szocialista exportlehetőségekhez juthatnak, ha cserébe vállalják állami visszatérítésük csökkentését vagy bizonyos mennyiségű tőkés exportot ajánlanak fel. Ugyancsak ilyen jellegű exportösztönzés, hogy a vállalatok bizonyos mennyiségű felajánlott tőkés exporttöbblet teljesítése esetén adóvisszatérítést és egyéb kedvezményeket kapnak. E javaslatok megvalósításának az árszorító emelésével szemben az a hátránya, hogy egyrészt az exportnak és az importnak, másrészt az egyes vállalatok exportjának a visszatérítési rendszer miatt amúgy is eltérő gazdasági kritériumához újabb fajta kritériumok járulnak, továbbá, hogy minden egyes vállalattal külön meg kell állapodni, ami korlátozza a vállalati önállóságot, s végül a több évről szóló vállalás csökkenti a vállalatok rugalmasságát.

Az eddig említett rendszabályok a tőkés export növeléséből származó nyereség fokozását szolgálják. De láttuk, hogy éppen a tőkés exportnak a termelésben betöltött kis szerepe miatt nem lehet ennek az exportnak a jövedelmezőségét annyira növelni, hogy ez hatásos legyen, ha nem fokozzuk a vállalatok ráutaltságát erre a jövedelemre. A következő javaslatok ezt a célt szolgálják.

A kamat- és hitelpolitikának szűkmarkúan kell osztania a pénzt a vállalatoknak, de lényeges, hogy a bank üzleti és ne jóléti szempontból vezetve járjon el, más szavakkal: *helytelen, ha azoktól a vállalatoktól vonnak el pénzt, amelyek szigorúbb feltételek között nagy nyereséget értek el*, és nem nehezítik meg a gyenge vállalatok életét. Egyenesen arra kell törekedni, hogy elegendő számban legyen olyan vállalat, amely nagyon rászorul helyzetének javítására és ezért az értékesítés céljából nehéz feladatokat is kész vállalni, a beszerzésnél pedig keményen alkuszik ellátóival.

A vállalatoknak a nehéz nyereség utáni törekvését ösztönözni kell a nyereség kedvező felhasználási lehetőségeinek bővítésével is. Ebben az összefüggésben gondolok az elvonás progresszivitásának csökkentésére. Olyan hosszú távú járadékfelvonási és támogatási rendszert kell kidolgozni, amely a termelési és fogyasztási struktúra átalakítása idején megkönnyíti a változással járó nehézséget, de előre látható módon csökkenő elvonást és támogatást ír elő, továbbá biztonyságot nyújt, hogy a gazdaságosan növelhető tevékenységek fokozása révén szerzett többlet nyereség (a normális elvonás keretei között) megmarad a vállalatoknál. Jobb, ha ez az átmeneti elvonási és támogatási rendszer a költségvetés elkülönült része.

A nyereség vállalatoknál hagyott részének növekedése gazdaságosabban volna felhasználható, ha nem jelentené feltétlenül az önfinanszírozás mértékének növekedését. Nem bizonyos ugyanis, hogy azzal a termékkel, amelynek az értékesítésénél a nagy nyereséget elérték, a jövőben is átlagon felüli nyereséget realizálnak, de az valószínű, hogy, aki a nagy nyereséggel járó lehetőséget meglátta és a kockázatot vállalta, a jövőben is hasonlóképp fog eljárni. Ezért lehetőséget kell adni a sikeres vállalatoknak, hogy nyereségüket más vállalatokba is befektessék.

Végül szervezeti intézkedésekkel is fokozni lehet egyrészt a vállalatok közötti versenyt, másrészt a tőkés export nyereségének viszonylagos súlyát. Ami az utóbbit illeti, közismert az a tény, hogy a tőkés megrendelések kisebbek. Ezért egy kisebb vállalat, szövetkezet számára — különösen a könyvnyűiparban — egy-egy megrendelés viszonylagos súlya feltétlenül nagyobb. Ebből következik, hogy *a kisebb vállalatokat hatékonyabban lehetne a tőkés export fokozására ösztönözni*. A kis vállalatok egy-egy rendelése viszont nem elég fontos a nagy szakosított külkereskedelmi vállalatok számára. Ezért feltételezhető, hogy a népgazdaság tőkés viszonylatba irányuló exporthajlandóságát fokozni lehetne, ha több kis- és középvállalat kapna önálló exportjogot. Az ilyen vállalatok szakemberhiányát enyhíteni lehetne azzal, ha azok a nagyvállalatok, amelyek eddig az egész adásvételi tevékenységet lebonyolították, szolgáltatásként adnának szaktanácsokat jogi, devizális, vám, fuvar stb. kérdésekben.

Az eddigiekben elsősorban a termelővállalatokról volt szó, hiszen az új mechanizmusban ezeknek döntéseitől függ végső soron az export. A külkereskedelmi vállalatok elsősorban a jutalékból élnek, és csak a különböző társulási formák keretei között kapnak részt a termelők exportból származó nyereségéből. A specializált külkereskedelmi vállalatok körében a tőkés export jelentőségének fokozása és gazdaságos növelésének ösztönzése egyértelmű ennek a nyereségtől függő jövedelemrésznek a viszonylagos növelésével. A problémát itt elsősorban az import lebonyolításáért járó jutalék nagy súlya jelenti. E téren is a verseny lehetőségének megteremtése jelentene segítséget. Ha a külkereskedelmi vállalatoknak törekedniük kellene az import megbízatásra, bizonyára kevesebb jutalékkal is megelégednének. A külkereskedelmi jog kiterjesztése is hasznos lehet ebből a célból. Mérlegelni kell a koncentrált vásárlással külföldön szerezhető reális előnyök és a versennyel elért racionálisabb üzleti magatartás előnyeinek egymáshoz való viszonyát.

A vállalati nyereség és a tőkés ipari export összefüggéséről elmondottakat összefoglalva azt kell kiemelnünk, hogy a nem kielégítő ösztönzés oka az, hogy a vállalatok nem kényszerülnek ennek a viszonylag kis mennyiségű, s nehezen megszerezhető nyereségforrásnak a kihasználására, s nem is érdemes nekik nagy erőfeszítéseket tenniük érte, mert bőséges és könnyebben megszerezhető nyereségforrások állnak a rendelkezésükre. Ráadásul — mint említettük — nem is biztosak benne, hogy jónéven veszik a túl nagy nyereségüket. Mivel ennek a helyzetnek fő oka az, hogy a nyereségérdekeltség, a pénz- és áruviszonyok érvényesülését még sok tényező akadályozza, ezért a tőkés ipari exportot elsősorban úgy lehet vonzóvá tenni a vállalatok számára, ha *általános, minden vállalatra egyformán érvényes szabályozókkal* fokozzuk a nyereség e részére való ráutaltságukat. Káros minden olyan intézkedés, amely fékezi a vállalatok versenyét, kalkuláción alapuló önálló döntéseit, amely újabb kivételeket teremt, hatósági beavatkozásra ad indokot és megnehezíti a tisztánlátást a gazdaságosság kérdésében. Nem szabad a reform első szakaszában felmerülő problémákat az egészre való tekintet nélkül megoldani, hanem a reform végső célját szem előtt tartva kell haladnunk egyszerűbb irányítási módszerek felé.

Adatok a szocialista országok 1968. évi gazdasági fejlődéséről

Az európai szocialista országok gazdasági növekedése az 1960-as évek első felében az előző évtizedhez képest mérséklődött, majd pedig az 1960-as évek második felében valamelyest gyorsult. Lényegében e gyorsabb növekedési ütem volt megfigyelhető 1968-ban is. A KGST-országok nemzeti jövedelme az 1951—1960. évek átlagában 9,5, az 1961—1965. évek átlagában 6,1, az 1966—1968. évek átlagában körülbelül 7 százalékkal nőtt. A nemzeti jövedelem országonkénti növekedéséről az 1. sz. táblázat ad képet.

hanyagolható jelentősége volt a létszámnövekedésnek is.

Az 1968. évi gazdasági fejlődést a szocialista országokban egyrészt a korábbi években kialakult tendenciák és hatások, másrészt több, a korábbi években nem érvényesülő tényező befolyásolta. Csehszlovákiában a politikai események az egész év folyamán jelentős szerepet játszottak a gazdasági élet alakulásában. Magyarországon a gazdaságirányítás új rendszerére való áttéréssel összefüggésben eleve mérsékeltébb növekedéssel számoltak 1968-ban. Az elmúlt

1. sz. táblázat

A nemzeti jövedelem évi növekedésének alakulása
(százalékban)

Ország	1961—1965. évek átlaga	1966—1968. évek átlaga	1968. év
Bulgária	6,7	8,9	6,5
Csehszlovákia	1,9	8,0	7,0
Lengyelország	6,2	7,4	8,0
Magyarország	4,5	6,8	5,0
NDK	3,5	5,4	5,3
Románia	9,1	8,0	7,0
Szovjetunió	6,6	7,1	7,2

A társadalmi termelés 1968. évi növekedése a legtöbb országban túlnyomórészt az ipari és építőipari termelés volumenének bővüléséből adódott. A mezőgazdasági termelés viszonylag kismértékben bővült, egyes országokban (Bulgária, Románia) pedig kisebb volumenű volt, mint az előző évben. A termelés növekedésében a termelékenység 1968-ban nagyobb szerepet játszott, mint a korábbi években, de még mindig el nem

évben más országokban is folytatódott a gazdaságirányítás reformjának megvalósítása. A Szovjetunióban 1968. végéig 27 000 iparvállalat (amelyek az ipari termelés 72. százalékát adják) s — egyebek között — majdnem valamennyi közlekedési vállalat, mintegy 800 szovhoz tért át az új irányítási rendszerre.

Azok az országok, amelyek a gazdasági vezetés reformjának útját járták, általában az első évek sikeres

tapasztalatairól számolnak be. Az egyik, ebből a szempontból igen lényeges mutató, a vállalati nyereség, valamint a népgazdasági jövedelmezőség egyre kedvezőbb alakul. Bizonyos problémákat azonban — termelékenység, a szükségletekhez jobban alkalmazkodó termelés szerkezet, minőség, választék stb. — ilyen viszonylag rövid idő alatt még nem sikerült megoldani.

A fontosabb termelőágazatok fejlődése

Az ipari termelés 1968. évi növekedési üteme Jugoszláviában és Lengyelországban magasabb, a többi országban valamivel alacsonyabb volt, mint 1967-ben. (L. a 2. sz. táblázatot.)

Az ipari fejlődés egyik jellemzője

1968-ban a Szovjetunióban és Csehszlovákiában az volt, hogy a fogyasztási cikkek („B” szektor) termelése gyorsabban nőtt, mint a termelési eszközöké („A” szektor).

A fontosabb ipari ágazatok közül a korábbi évekhez hasonlóan 1968-ban is a gépipar és a vegyipar valamilyen országban az ipari átlagot meghaladóan növelte termelését. A gépiparban a különféle szerszámgépek, termelőberendezések és közlekedési eszközök mellett általában jelentősen nőtt a közszükségleti cikkek termelése is. A fontosabb gépipari fogyasztási cikkekből a szocialista országok együttesen 1968-ban az 1965. évinek kb. másfélszeresét állították elő. (Részletesebb tájékoztatást a 3. sz. táblázat ad.)

2. sz. táblázat

Az ipari termelés változása
(százalékos változás az előző évhez képest)

Ország	1966	1967	1968
Bulgária.....	12	13	12
Csehszlovákia	7	7	5
Jugoszlávia	4	-0,4	6
Lengyelország	7	8	9
Magyarország	7	9	5
NDK	6	7	6
Románia	11	14	12
Szovjetunió	9	10	8

3. sz. táblázat

Néhány tartós fogyasztási cikk termelése (1968)

Ország	Személygép	Hűtőszekrény	Televízió	Személygép	Hűtőszekrény	Televízió
	1000 db	1000 db	1000 db	1965. év % -ában	1965. év % -ában	1965. év % -ában
Bulgária.....	..	91	153	—	220	207
Csehszlovákia	126	301	350	162	124	128
Jugoszlávia	53	300	283	147	173	111
Lengyelország	40	389	560	154	135	124
Magyarország	—	154	339	—	150	127
NDK	112 ^a	377	..	109 ^a	103	..
Románia ^b	148	161	.. ^b	119	160
Szovjetunió	280	3200	5700	139	191	156
Összesen	499 ^c	4960	7546 ^c	146 ^c	165	149 ^c

a) 1967. — b) 1968-ban kezdte meg működését a pitesti személygépkocsigyár és megkezdődött az első román személygépkocsi, a „Dacia 1100” termelése. — c) NDK nélkül.

A fontosabb vegyipari termékek közül a műtrágyák, valamint a műanyagok termelésének növekedése a legtöbb országban igen gyors volt. A kénsavtermelés csak Bulgáriában és Romániában emelkedett nagyobb mértékben. (Lásd a 4. sz. táblázatot.)

nek az ágazatnak a termelése — külső és belső piaci értékesítési problémák miatt — mintegy 3 százalékkal csökkent. Az átlagosnál gyorsabban fejlődött a papíripari termelés Bulgáriában, Magyarországon és Romániában. A Szovjetunióban a könnyűipar

4. sz. táblázat

Néhány vegyipari cikk termelése
(1968 az 1967. év %-ában)

Ország	Kénsav	Műtrágya	Műanyagok és gyanták
Bulgária.....	131	137	133
Csehszlovákia.....	96	103	106
Jugoszlávia.....	99	97	113
Lengyelország.....	108	127	125
Magyarország.....	105	118	114
Románia.....	114	112	120
Szovjetunió.....	104	109	116

A vaskohászat termelését a legtöbb országban csak mérsékelten fokozták. Az acéltermelés az NDK-ban 2 százalékkal, a Szovjetunióban, Lengyelországban, Csehszlovákiában és Magyarországon 4—6 százalékkal nőtt. Erőteljes volt a növekedés Bulgáriában és Romániában (18, illetve 16 százalék).

Az építőanyag-ipar, amely a korábbi években általában a gyorsan fejlődő ágazatokhoz tartozott, Magyarországon és Csehszlovákiában 1968-ban kb. ugyanannyit termelt, mint az előző évben. Az NDK-ban és Romániában az ipar átlagos növekedésénél gyorsabban, a többi országban lassabban bővült az építőanyag-ipar termelése. 1968-ban a KGST-országok együttesen 126,5 millió tonna cementet állítottak elő, mintegy 4,5 millió tonnával többet az előző évinél.

A könnyűipari ágazatok közül a textilipar termelése általában az ipari átlagnál kisebb mértékben (országanként 6—8 százalékkal) fejlődött. Magyarországon az 1968. évi termelés nem érte el az előző évi színvonalat sem. A textilruházati ipar termelését igen gyorsan (15 százalékkal) növelték Bulgáriában, míg hazánkban en-

1968-ban az egész ipar termelésénél gyorsabban, 9 százalékkal fokozta termelését.

Az iparban foglalkoztatottak száma Csehszlovákiában és az NDK-ban is csak kismértékben (kb. 1—1 százalékkal) emelkedett. Jugoszlávia iparában 1968-ban kevesebben dolgoztak, mint egy évvel azelőtt. A korábbi évektől eltérően a létszámnövekedés Bulgáriában is aránylag kicsi (az 1966. évi 9 és az 1967. évi 5 százalékkal szemben mindössze 2 százalék) volt. A többi országban nagyobb volt ugyan a létszámnövekedés, de Magyarország kivételével minden szocialista ország iparában a termelésnövekedés nagyobb része származott az egy foglalkoztatottra számított termelékenységek emelkedéséből, mint a létszámnövekedésből. (Magyarországon az iparban bevezetett jelentős munkaidő-csökkentés miatt az egy foglalkoztatottra számított termelékenységnövekedés lényegesen elmaradt az egy órára számított termelékenység emelkedésétől.)

A termelékenység azokban az országokban emelkedett a legnagyobb mértékben, amelyekben a termelés fejlődése a legerőteljesebb volt (Bulgária, Románia). (A termelékenység

növekedéséről az 5. sz. táblázat ad tájékoztatást.)

Az építőipari termelés a legtöbb országban — általában a beruházási tevékenység fokozódásának megfelelően — jelentősen nőtt. Mérsékelt (kb. 3 százalékos) volt a növekedés

A mezőgazdasági termelés Lengyelországban, Csehszlovákiában és a Szovjetunióban 3,5—4 százalékkal múlta felül az 1967. évi színvonalat. A kedvezőtlen időjárás főleg a déli országok mezőgazdaságában éreztette hatását. Magyarországon valamelyest

5. sz. táblázat

Az ipari termelés, a létszám és a termelékenység alakulása
(százalékos növekedés 1968-ban 1967-hez viszonyítva)

Ország	Termelés	Létszám	Termelékenység (létszám alapján számítva)
Bulgária.....	12	2	9
Csehszlovákia	5	1	4
Jugoszlávia	6	—1	6
Lengyelország	9	4	6
Magyarország	5	4	1
NDK	6	1	6
Románia	12	4	7
Szovjetunió	8	3	4

Jugoszláviában. A többi szocialista országnál kisebb mértékben (6 százalékkal) emelkedett hazánkban is az építőipari termelés. (A beruházási tevékenységben Magyarországon csak az építési-szerelési munkák volumene emelkedett, a gépberuházások nem érték el az 1967. évi — egyébként igen magas — színvonalat.) Csehszlovákiában a minisztériumi építőipari vállalatok termelése mintegy 6 százalékkal alacsonyabb volt az előző évinél, az útépítő vállalatok viszont majdnem 9 százalékkal, a helyiipari szervezetek több mint 7 százalékkal fokozták teljesítményüket.

1968-ban Bulgáriában 13 százalékkal, Csehszlovákiában és Magyarországon 7—7 százalékkal több, a Szovjetunióban és az NDK-ban kb. ugyanannyi lakást építettek, mint 1967-ben. Bulgária, az NDK és a Szovjetunió 1967—1968. évi lakásépítése kevesebb volt az 1960. évinél. Magyarországon 1968-ban kb. ugyanannyi lakást építettek, mint 1961-ben, és jóval többet, mint az 1962—1967. években átlagosan. Romániában 1968-ban 111 700 lakást építettek, majdnem 10 000-rel kevesebbet az előző évinél.

(1—2 százalékkal) emelkedett a bruttó termelés értéke, Romániában azonban 4 százalékkal, Bulgáriában majdnem 9 százalékkal csökkent a teljes mezőgazdasági termelés az előző évhez képest (e két országban az 1967. évi termelés is csak kismértékben — kb. 1 százalékkal — haladta meg az egy évvel korábbi színvonalat).

A gabonatermelés a Szovjetunióban, Lengyelországban, Csehszlovákiában és Magyarországon emelkedett jelentősebben. A Szovjetunióban 169,2 millió tonna szemes terményt takarítottak be, az előző évinél kb. 21 millió tonnával többet és majdnem 40 millió tonnával (30 százalékkal) többet, mint az 1961—1965. évek átlagában. Az 1968-ban elért termés-átlag (13,9 q/ha) meghaladta a rekordévnek számító 1966. évi termés-átlagot is. Romániában és Bulgáriában az aszály elsősorban a kalászosok terméseredményeit befolyásolta kedvezőtlenül.

A mezőgazdasági termelésnek európai viszonyok között intenzívebb ága, az állattenyésztés 1968. évi fejlődése a szocialista országok többségében nem volt egyértelműen kedvező. A

szarvasmarha-állomány, amely ezekben az országokban Csehszlovákia és az NDK kivételével eddig is jóval alacsonyabb volt (mezőgazdasági területegységre számítva), mint a nyugat-európai országokban, 1968 folyamán a legtöbb országban csökkent. Növekedés csak az NDK-ban és Lengyelországban volt tapasztalható. 1968 végén a szarvasmarhák száma Bulgáriában, Csehszlovákiában és Romániában 4—4 százalékkal, Magyarországon és a Szovjetunióban 2—2 százalékkal alacsonyabb volt,

szerint az NDK-ban, Lengyelországban és Romániában kismértékben nőtt, a többi országban csökkent. A csökkenés mértéke Magyarországon volt a legnagyobb (13 százalék).

Az agrotechnika további fejlődésére utal a szocialista országok mezőgazdaságában a gépesítés, az öntözés és a műtrágya-felhasználás fokozása.

Az öntözött terület egy év alatt Romániában 137 ezer, Bulgáriában 24,4 ezer, Csehszlovákiában 15 ezer ha-ral nőtt.

A mezőgazdaságnak átadott traktó-

6. sz. táblázat

A mezőgazdaságnak szállított traktorok száma és a műtrágya-felhasználás alakulása, 1968

Ország	Traktor-szállítás ^a 1000 db	Műtrágyafelhasználás (hatóanyagban)	
		1000 tonna	1967 %-ában
Bulgária.....	..	842	139
Lengyelország.....	24,2	1829	116
Magyarország.....	4,4	614	120
Románia.....	8,5	490	111
Szovjetunió.....	292,0	.. ^b	108

a) Csehszlovákiában csaknem 10 000, az NDK-ban több mint 11 000 traktort kapott a mezőgazdaság 1968-ban. — b) Atszámítás nélkül 36 millió tonna.

mint egy évvel korábban. (Bulgáriában a csökkenés hosszabb ideje tart. Az 1968. év végi állomány több mint 200 000 darabbal maradt el az 1960. évitől.) Csökkent a tehenek száma is, bár Magyarország kivételével minden országban kisebb mértékben, mint az összes állomány. A tehenek számának csökkenését a tehenenkénti tejhozam emelkedése általában ellensúlyozta, így a tejtermelés országonként kisebb-nagyobb mértékben emelkedett. A szarvasmarha-tenyésztés további fejlődése szempontjából azonban a tehénállomány csökkenése nem megnyugtató. Bulgáriában a többi országtól eltérően alakult a helyzet: a tehénállomány — legalábbis a szocialista szektorban — nem csökkent, de az átlagos tejhozam és így az összes tejtermelés is kisebb volt az előző évinél.

A kisebb növekedési ciklusú sertésállomány a rendelkezésre álló adatok

számát és a műtrágya-felhasználást néhány országban a 6. sz. táblázat adatai szemléltetik.

A *külkereskedelmi* tevékenység Bulgáriában és Lengyelországban fokozódott a legerőteljesebben: 11—11 százalékkal. Bulgáriában a kivitel és behozatal nagyjából azonosan emelkedett, Lengyelországban elsősorban az export fokozódott, amiben az ipari fogyasztási cikkek kivitelének 18 százalékos, a gépek és berendezések kivitelének 16 százalékos emelkedése játszott elsősorban szerepet. Csehszlovákia összes forgalmának 6 százalékos növekedése túlnyomórészt az import (10 százalékos) emelkedéséből adódott. A szocialista országokból főleg nyersanyagok, élelmiszerek és ipari fogyasztási cikkek, a tőkésországokból elsősorban a gépek és berendezések importját fokozták. Hazánk külkereskedelmi forgalmának mérsékelt növekedésében a behozatal

kismértékű (2 százalékos) emelkedésének volt szerepe, a kivétel a nemzeti jövedelem növekedésével azonos mértékben, 5 százalékkal nőtt. Mérsekeltén, 3—3,5 százalékkal nőtt Jugoszlávia és Románia külkereskedelmi forgalma is. A jugoszláv kivétel mindössze $\frac{1}{2}$ százalékkal haladta meg az 1967. évit, a behozatal kb. 5 százalékkal nőtt. 1968-ban a Szovjetunió összes külkereskedelmi forgalma 8 százalékkal, az NDK exportja 9 százalékkal emelkedett az előző évhez viszonyítva.

A termelt javak felhasználása

Az 1968. évi *beruházások* Magyarország kivételével minden országban jelentősen meghaladták az 1967. évi színvonalat. Különösen nagy volt a növekedés Jugoszláviában (több, mint 20 százalék) az előző évi alacsony beruházási szinthez képest (1967-ben a beruházások 6 százalékkal csökkentek 1966-hoz viszonyítva). Hazánkban az 1968. évi beruházások a központi céloknak megfelelően kb. az előző évi színvonalon maradtak. Csehszlovákiában ugyancsak a beruházások korlátozását tűzték ki célul, ennek ellenére jelentős — 8,6 százalékos — növekedés következett be. Míg azonban Magyarországon az építési beruházások növekedésének és a gépberuházások csökkenésének eredményeként alakult ki az előző évihez hasonló színvonal, Csehszlovákiában a gépberuházások nagyobb mértékben nőtték (11,4 százalékkal), mint az

építési-szerelési munkák (7 százalék). (Csehszlovákia, mint említettük, 1968-ban jelentősen növelte gépimportját a fejlett tőkésországokból.) Csehszlovákiában a vállalatok nagyfokú beruházási hajlandóságát a magas jövedelmezőséggel magyarázzák. Bulgáriában és Romániában a beruházások növekedése 11—11 százalékot tett ki, és mindkét országban a nehézipari ágazatok, a gépipar, a vegyipar, a kohászat, az energetika stb. fejlesztésére fordították a legnagyobb összegeket. A Szovjetunió összes beruházásai 1968-ban 8 százalékkal nőtték, ami a központilag finanszírozott beruházások 5 százalékos és a nem központi alapokból finanszírozott beruházások 26 százalékos növekedéséből származott. Lengyelországban a beruházások ugyancsak 8 százalékkal haladták meg az előző évi színvonalat. Az építési-szerelési munkák volumene jobban nőtt (10 százalék), mint a beruházott gépeké és berendezéseké. A fontosabb ágazatok közül az ipari beruházások nőtték legjobban, amelyek így az összes beruházások több mint 45 százalékát tették ki. Az NDK-ban az összes beruházások 10 százalékkal haladták meg az 1967. évi színvonalat.

A *lakosság fogyasztása* valamennyi szocialista országban számottevően emelkedett. Bulgáriában és Csehszlovákiában a fogyasztási alap növekedése meghaladta, Magyarországon elérte a nemzeti jövedelem növekedésének mértékét. (Lásd a 7. sz. táblázatot.)

7. sz. táblázat

A nemzeti jövedelem és a lakosság fogyasztásának növekedése
(százalékos növekedés 1968-ban
1967-hez viszonyítva)

Ország	Nemzeti jövedelem	Lakosság fogyasztása
Bulgária	7	8
Csehszlovákia	7	9
Lengyelország	8	6
Magyarország	5	5
Románia	7	6

A lakosság jövedelemnövekedésének egyik forrása az átlagkeresetek emelkedése volt. A munkások és alkalmazottak havi nominális átlagbére 1968-ban a 8. sz. táblázat szerint alakult.

Mivel a fogyasztói árak csak Jugoszláviában és Lengyelországban emelkedtek számottevően (5, illetve 2,4 százalékkal), a többi országban a nominálbérek alakulása hozzávetőlegesen tájékoztatást nyújt a reálbérek emelkedéséről is. Csehszlovákiában például a reálbérnövekedés 7 százalékot tett ki, s ez mintegy kétszerese

resetek és a foglalkoztatottak számának növekedése együttesen a munkás-alkalmazotti pénzbevételek 8 százalékos emelkedését eredményezte.)

A mezőgazdasági népesség jövedelmének növekedése részben a termelés növekedéséből, részben az árutermelés fokozásából, esetenként pedig a mezőgazdasági termékek árának emelkedéséből is adódott. Csehszlovákiában a mezőgazdasági eredetű pénzjövedelmek 17 százalékkal, Magyarországon pedig több mint 10 százalékkal, Romániában csaknem 8 százalékkal emelkedtek 1968-ban.

8. sz. táblázat

Munkások és alkalmazottak havi átlagkeresete, 1968

Ország	Valuta	Nemzeti valutában	1967. év %ában
Csehszlovákia	Korona	1750	108
Jugoszlávia ^a	Dínár	836	109
Lengyelország	Zloty	2294	105
Magyarország ^b	Forint	1924	103,5
Szovjetunió	Rubel	112,5	107,5

a) 1968. I–III. negyedév.

b) Az állami szektorban dolgozó teljes munkaidőben foglalkoztatott munkások és alkalmazottak.

volt a tervezettnél. Lengyelországban majdnem 2 százalékkal, Jugoszláviában 4 százalékkal, Magyarországon 2–3 százalékkal nőttek 1968-ban a reálbérek.

A lakosság jövedelmeinek növekedésében az átlagkeresetek emelkedése mellett jelentős szerep jutott a létszámnövekedésnek is. A népgazdaságban foglalkoztatott munkások és alkalmazottak száma 1968-ban, az előző évhez képest

Csehszlovákiában

110 ezer fővel, 1,9 százalékkal,

Lengyelországban

303 ezer fővel, 3,4 százalékkal,

Magyarországon

104 ezer fővel, 3,1 százalékkal,

Romániában

100 ezer fővel, 2,1 százalékkal,

Szovjetunióban

2800 ezer fővel, 3,5 százalékkal emelkedett. (Romániában az átlagke-

A lakosság reáljövedelmeinek növekedésében szerepe volt a társadalmi juttatások emelkedésének is, amelyek összege különösen a Szovjetunióban és Romániában (11–11 százalékkal), valamint Csehszlovákiában nőtt számottevően. (Csehszlovákiában csak a társadalombiztosítási kifizetések 15 százalékkal meghaladták az előző évi színvonalat, ami elsősorban a nyugdíjak, valamint a családi pótlék felemeléséből adódott.) Összességében a lakosság egy főre jutó reáljövedelmei a Szovjetunióban és Magyarországon 6–6 százalékkal, Lengyelországban 4 százalékkal növekedtek.

A jövedelmek jelentős emelkedése lehetővé tette az áruvásárlások és a szolgáltatások volumenének a növekedését. A kiskereskedelmi forgalom növekedése (9. sz. táblázat) a legtöbb országban 1968-ban is — mint az előző években — egyrészt a jobb minő-

9. sz. táblázat

A kiskereskedelmi forgalom volumenének alakulása

Ország	1968. év 1967. év %-ában
Bulgária	108
Csehszlovákia	114
Jugoszlávia	106
Lengyelország	107
Magyarország	107
NDK	105
Románia	109
Szovjetunió	109

ségű élelmiszerek (húsfélék, tejtermékek, tojás stb.), másrészt az iparcikkek eladásának fokozásából származott. Bulgáriában például televíziókból 50, hűtőszekrényből 57, varrógépből 44, olajkályhából 31 százalékkal adtak el többet, mint 1967-ben. Csehszlovákiában különösen a második félévben nőtt az iparcikkek forgalma. A Belkereskedelmi Minisztériumhoz tartozó üzletekben egy év alatt szövetekből 22, készruhából 23, lábbeliből 17 százalékkal adtak el többet az előző évinél. A Szovjetunióban a kötöttáru-forgalom 15, a szintetikus mosószerké 33, a hűtőszekrényké 20, a televízióké 15 százalékkal fokozódott.

A jelentősen megnövekedett áru-eladások mellett a legtöbb országban bizonyos termékekből nem tudták kielégíteni a lakosság szükségleteit. Bulgáriában egyes élelmiszerekből

(állati eredetű termékekből, friss gyümölcsből és zöldségből) csökkent az eladás. Bizonyos iparcikkek — nagyképernyős televízió, hűtőszekrény stb. — kínálata elmaradt a kereslettől, a ruházati cikkek esetében pedig minőségi, választéki problémák voltak. A Szovjetunióban nem tudták a keresletet teljes egészében kielégíteni a többi között gyapjúszövetből, készruhából és cipőből, építőanyagból, egyes vegyi anyagokból stb. Csehszlovákiában — bár mindent megtettek az ugrásszerűen megnövekvő kereslet kielégítésére — számos termékből, elsősorban tartós fogyasztási cikkekből ellátási nehézségek voltak.

A szolgáltatások volumene a rendelkezésre álló adatok szerint jobban emelkedett, mint az áru-forgalomé: a Szovjetunióban 17, Lengyelországban több mint 12, Magyarországon 9 százalékkal.

A jövedelmek emelkedését mutatja a lakosság takarékbetét-állományának növekedése (10. sz. táblázat). A nagyarányú növekedés azonban egyúttal arra is utal, hogy a lakossági vásárlóerő és a rendelkezésre álló árualap között nem teljes az összhang.

Az anyagi életviszonyok javítása mellett a szocialista országokban számos egyéb intézkedést hoztak a dolgozók jólétének további emelésére. Ezek közé tartozik, hogy a Szovjetunióban és Romániában a minimális fizetett szabadság tartamát évi 12-ről

10. sz. táblázat

A takarékbetét-állomány alakulása néhány országban

Ország	Állomány az év végén	Növekedés az év folyamán	Év végi állomány az év eleji %-ában	Év végi állomány az éves kiskereskedelmi forgalom %-ában
	(milliárd nemzeti valutában)			
Magyarország	29,2	4,4	118	26
Lengyelország ^a	88,6	11,7	115	22
NDK ^b	43,5	4,5	115	75
Szovjetunió	32,4	5,5	120	24

a) Nem teljes körű adatok.

b) Számított adatok.

15 napra emelték fel. A Szovjetunióban már 1967-ben, Csehszlovákiában és az NDK-ban 1968-ban áttértek az ötnapos munkahétre. A szociális, az

egészségügyi és a kulturális célokra fordított kiadások a legtöbb országban jelentősen emelkedtek.

Holka Gyula

A gazdasági előrejelzés módszerei a fejlett tőkésországokban

A második világháborút követően a legtöbb fejlett tőkésországban az állam gazdasági tevékenysége, a gazdaság menetébe való beavatkozása nagymértékben megnőtt. Az ezzel összefüggésben meginduló gazdasági tervezés, illetve tervezési kísérletek nyomán és velük egyidejűleg nagyarányú prognosztizálási tevékenység bontakozott ki, amely különösen az ötvenes évektől kezdve vált jelentőssé.

A monopoltőkés állam gazdasági szerepének növekedése két aspektusban is szükségessé teszi a gazdasági prognózisok készítését. A kormányzati szervek és a független* kutatóintézetek által készített és nyilvánosságra hozott prognózisok — az előrejelzések készítői szerint — befolyásoló, terelő hatással vannak a gazdálkodó egyedekre. Például, ha a prognózisban foglaltak szerint az elkövetkező években csökkenni fog a kereslet bizonyos acélgyártmányok iránt, akkor ez fékezőleg hat az ezekbe az ágakba irányuló beruházásokra. A prognózisok terelő hatását nagymértékben felerősíti, hogy az állami költségvetés kidolgozásakor a prognózis megállapításait figyelembe veszik, vagy éppen maga a prognózis képezi a kidolgozandó költségvetési politika alapját. Ez utóbbi esetben a prognózis-készítés a tőkésországokban a gazdasági tervezés egyik elemévé válik. Azokban az országokban, ahol a költségvetéssel való kapcsolat nem ilyen szoros (éppen a még kialakulatlan

gazdasági tervezés következtében) a prognózisok az állami beavatkozás, állami gazdaságpolitika sajátos formáját képezik, mintegy „szégyenlős tervezési kísérletnek” tekinthetők.

A fentiekből következik, hogy gazdasági prognózisokra olyan országokban is szükség van, amelyekben a gazdasági tervezés viszonylag fejlett (például Hollandia, Franciaország, Norvégia), mivel az elkészített prognózisok ezekben az országokban az állami gazdaságpolitika, a gazdasági tervek alapjává válnak.

Az előrejelzési tevékenység fellelőlésének és elterjedésének ideológiai okai is vannak. Az 1929—1933-as gazdasági világválság végképp elsöpörte azokat a nézeteket, amelyek szerint a tőkés gazdaság belső természeténél fogva képes a kiegyensúlyozott növekedésre. A sorra megjelenő prognózisok ezt a hitet próbálják feltámasztani, mivel a tőkés gazdasági fejlődés normális menetét mutatják be, ezáltal azt az illúziót keltve, hogy az adott gazdaság fejlődése töretlen lesz és nem fenyeget semmiféle válság vagy visszaesés.

A fejlett tőkésországokban alkalmazott legfontosabb előrejelzési módszerek közül csak azokkal foglalkozunk, amelyeket elsősorban makroökonómiai szinten, azaz az egész gazdaság várható fejlődését leíró prognózisok készítésében használnak fel. Ez a tárgyalásmód azért látszik célszerűnek, mert úgy érezzük, hogy a népgazdasági tervezés hazai gyakorlatában leginkább e módszerek adaptálására lehet számítani.

Ma az előrejelzési módszereknek nagyon széles skálája létezik, s ez nagymértékben megnehezíti a mód-

* Ez a függetlenség csak annyit jelent, hogy rendszerint nem tartoznak az állami szervek hatáskörébe, de a működésükhöz szükséges anyagi fedezet az esetek többségében a költségvetésből származik.

szerek világos, áttekinthető csoportosítását. Ha a prognózisok időaspektusától eltekintünk, a tőkésországokban jelenleg is alkalmazott előrejelzési módszereket a következő négy csoportba sorolhatjuk.

1. Az első csoportba azok a módszerek tartoznak, amelyek a gazdasági élet strukturális kapcsolatait a *Nemzeti Számlák Rendszere* (National Accounts System) segítségével közelítik meg. A prognózisok készítésekor a mérlegrendszer egyes aggregátumainak önálló fejlődési tendenciáik alapján meghatározott értékeit a mérlegrendszer keretei között hozzák össze egy konzisztensen összefüggő prognózissá.

2. A gazdasági élet összefüggéseit egzakt matematikai módszerekkel legtökéletesebb formában az *ökonometriai modellek* segítségével lehet ábrázolni. A felhasználásukkal készített prognózisokban, különösen a szimultán modellek esetében a nemzetgazdasági összefüggések konzisztenciáját nem kell külön megteremteni, mivel azt a modell egyenletei biztosítják. Az ökonometriai modellek lehetőségeket tekintve tulajdonképpen a második világháborút megelőző periódusba tartoznak, hiszen az első ökonometriai modellt J. Tinbergen 1938-ban készítette a holland gazdaságra vonatkozóan. Azt, hogy szerepük csak a világháborút követően nőtt meg, két körülmény indokolja. Az egyik, hogy a második világháború előtt készített modellek sok módszertani problémát megoldatlanul hagytak. Ezek kidolgozása pedig tulajdonképpen előfeltétele a készíthető modellek továbbfejlesztéseinek is. A másik körülmény, hogy bár ökonometriai modellek készültek a háború előtt is, de gyakorlati felhasználásukra ekkor még viszonylag kevés kísérlet történt. Sok ország esetében még napjainkban sem váltak általánossá a prognózisok készítésében, bár az előrejelzési tevékenység fejlődése szempontjából az ökonometriai modellek az egyik legtöbbet ígérő módszernek tekinthetők.

3. Az úgynevezett *statisztikai mutatószámok módszere* tulajdonképpen

a konjunktúra-barométerek örökségén alapul. Ennek megfelelően a prognózisok a statisztikai idősorok mozgásaiban tapasztalható előrefutás (lead) és lemaradás (lag) jelenségére épülnek.

A módszer bizonyos értelemben vett továbbfejlesztését jelenti a *difúziós index* kidolgozása, amely a konjunktúráváltozás körének vizsgálatával próbálja a konjunktúraciklus irányváltásait előrejelezni.

4. Az üzletemberek és a fogyasztók körében végzett *közvéleménykutatás (konjunktúrateszt) módszere* szintén a világháború előtti időszakban alakult ki. Az Egyesült Államokban már ekkor felhasználták az így nyert adatokat prognózisok készítésére. Mégis, ez a módszer tulajdonképpen az utóbbi két évtizedben vált általánossá mind az Egyesült Államokban, mind Európában.

Az előrejelzési módszereket — attól függően, hogy az előrejelzések milyen periódusra készülnek — két csoportra oszthatjuk. Az előrejelzések által felölelt időtáv ugyanis többé-kevésbé behatárolja a felhasználható módszerek körét.

Ennek megfelelően az egyik csoportba a *rövid távú* előrejelzések készítésének módszerei tartoznak, a másikba viszont a *hosszú távú* prognózisoké. A tőkésországokban jelenleg alkalmazott előrejelzési módszereket e csoportosítás szerint tárgyaljuk, és csak ezen belül érvényesítjük a már ismertetett négyes csoportosítást, ha erre lehetőség van, ugyanis az említett módszerek némelyike (a statisztikai mutatószámok módszere és részben a közvéleménykutatás módszere) elsősorban rövid távú előrejelzések készítésére használhatók fel.

A rövid távú előrejelzések készítésének módszerei

Előrejelzés a nemzeti számlák felhasználásával

A tőkésországok mai gyakorlatában a legáltalánosabban alkalmazott

nem ökonometriai módszer a *Nemzeti Számlák* rendszerére épül.*

A prognózisok rövid távú jellege miatt a módszer alkalmazásakor a keresleti oldal, azaz a nemzeti jövedelem felhasználási tételeinek** vizsgálatából indulnak ki. Az összes kereslet és komponenseinek előrebecslése után az így kapott értékeket a kínálati oldallal, pontosabban a gazdaság teljes kibocsátásával is összevetik. Ennek egyrészt az a célja, hogy megvizsgálják, van-e elegendő kapacitás az így meghatározott kereslet kielégítésére; másrészt viszont az, hogy az egyes keresleti komponensek, valamint az összes kereslet és összes kínálat volumenbeli és strukturális egyezését, konzisztenciáját megteremtsek.

A keresleti komponensek különálló előrebecslése sokféle módszerrel történik. Némely országban a meghatározó tényezőket sztochasztikus egyenletbe foglalják, másokban egyéni megítélés alapján veszik figyelembe.*** Az egyes komponensek előrebecsült értékeinek, valamint az összes kereslet és az összes kínálat konzisztenciáját rendszerint az úgynevezett fokozatos megközelítés módszerével teremtik meg.

A prognózisok készítésekor az összes keresletet rendszerint a következő öt tényezőre bontva becsülik előre, amelyek közül egyes komponenseket autonómnak tekintenek, míg a többit funkcionálisan meghatározottnak: 1. fogyasztói kiadások;

2. közületi kiadások, 3. magán állótőke-beruházás, 4. készletképződés, 5. export. Ezek közül a közületi kiadásokat, a magán állótőke-beruházásokat és az exportot a legtöbb országban a prognózis készítő szempontjából nagyrészt autonómnak tekintik, a fogyasztói kiadásokat és a készletképződést pedig mint származtatott, endogén változókat kezelik.

Az autonóm változók első tagjának, a *közületi kiadásoknak* az előrejelzése a prognózis készítésének időpontjában már ismert terveken és programokon alapul.

A magán *állótőke-beruházásokat* további két csoportra bontják: magán termelői beruházásra és lakásépítésre. Anglia kivételével szinte minden ország valamilyen függvénykapcsolat felhasználásával prognosztizálja a *termelői állótőke-beruházást*. A változók között mind pénzügyi (profit, adók, amortizáció és a likviditási mutatók), mind pedig egyéb mutatók (kapacitáskihasználás stb.) szerepelnek.

Ennek ellenére — Hollandia kivételével — egyetlen országban sem ezt a módszert alkalmazzák a legáltalánosabban. A beruházási prognóziseket az esetek legnagyobb részében konjunktúratesztekre és egyéb, a beruházási tevékenység megindulása előtt nyerhető (pre-flow) adatokra alapozzák. Ilyen például a beruházási szándékokra (investment intentions) vonatkozó adatok és a különféle rendelésállomány-sorok.

A *lakásépítkezést* szintén mint autonóm változót kezelik, s az előrejelzés rendszerint 2—3 negyedévet ölel fel. A szükséges információkat az elkezdett építkezések, valamint a kiadott építési engedélyek számának megfigyeléséből nyerik. Kiegészítésként szolgálhatnak a családok számára és nagyságára vonatkozó demográfiai adatok is.

A harmadik exogén, azaz autonóm változó, az *exporttevékenység* előrejelzése elsősorban a külföldi gazdasági tevékenység, valamint az ország exportcikkei iránt megnyilvánuló kereslet megfigyelésén alapul. Legnagyobb jelentősége természetesen az

* Ez természetesen nem jelenti, hogy az ökonometriai modellek nem épülhetnek a Nemzeti Számlák Rendszerére, éppen ellenkezőleg, ez — mint később látni fogjuk — igen gyakori.

** Az Egyesült Államokban G. Colm javaslata nyomán a nemzeti jövedelem felhasználási tételeit elemzési célokra úgy csoportosították, hogy az egyes tételek a felhasználó szektorok (a háztartások, az üzleti, az állami és a nemzetközi szektor) diszponibilis jövedelmeit tükrözték, és ezeket, a tényleges keresletet reprezentáló tételeket állították szembe a megtermelt bruttó nemzeti termékkel (GNP-vel). Ezt a formát a Nemzet Gazdasági Költségvetésének (Nation's Economic Budget) nevezik, s széles körben felhasználják előrejelzések készítésére. Például a Nemzeti Tervezési Társaság (NPA) is.

*** Ezért ezt az eljárást gyakran eklektikus módszernek nevezik, mivel az egyes komponensek előrejelzésére felhasznált módszerek egy adott országon belül sem azonosak.

exportrendelések állományának van, de figyelembe kell venni a hazai helyzet változásán túlmenően a külföldi kereskedelmi képviselők által készített prognózisokat is.

A *készletalakulás* mint függő tényező előrejelzésekor a kritikus szint módszerét alkalmazzák, amellyel a készleteknek az eladási forgalomhoz vagy a kibocsátáshoz viszonyított színvonalát vizsgálják azon feltételezés mellett, hogy az ingadozás a „normális” szint körül történik.

A *fogyasztói kiadások* alakulását érintő prognózisok készítésekor Keynes nyomán feltételezik, hogy ezek a kiadások a rendelkezésre álló személyi jövedelmek függvényei. A fogyasztói kiadások rendszerint bizonyos késéssel reagálnak a személyi jövedelem változásaira, ugyanis a fogyasztók kezdetben igyekeznek a korábban elért fogyasztási szintet megtartani, s csak bizonyos idő múlva igazítják fogyasztásukat a megváltozott jövedelmi szinthez. Rövid távon tehát, például negyedéves periódusokban a fogyasztói hátrahajlandóság (MPC) változásait csak ennek a késésnek a figyelembevételével lehet előrejelezni. A megfigyelésekben általában különválasztják a tartós javakra fordított kiadásokat és az egyéb kiadásokat. Az előbbiekre fordított kiadások ugyanis a másik csoportnál jóval érzékenyebben reagálnak a konjunkturális változásokra.

Néhány országban más módon igyekeznek magyarázni a fogyasztói kiadások fluktuációit. Angliában például megkísérik figyelembe venni a kifizetetlen fogyasztói hitelek változásait, a bankkölcsönök alakulását, valamint a fogyasztói hitelek szabályozásában bekövetkező változásokat is. Az Egyesült Államokban — Angliához hasonlóan — a fogyasztói hitelek alakulását vizsgálják, de hangsúlyozzák emellett azt, hogy köztük és a fogyasztás között nem lehet szilárd, stabil viszonyt létesíteni.

A kereslet komponenseinek, valamint az aggregált keresletnek az előrejelzése után a prognózis konzisztenciájának a meghatározása következik. Ezt a legtöbb országban az ún.

fokozatos megközelítés módszerével végzik el.

A módszer lényege a következő:

A fogyasztói kiadások és a többi keresleti komponens megbecsülése után meghatározható a teljes végső felhasználás összege. Ez normális körülmények között a hazai kibocsátás, a közvetett adók és az import értékeivel egyenlő. Az adók összege az adókulcsok ismeretében meghatározható. Az import alakulásának előrejelzése problematikusabb, ugyanis az import bizonyos késéssel reagál a hazai kereslet változásaira. Előrejelzése történhet úgy is, hogy a hazai keresletet komponensekre bontják és ezek ismeretében határozzák meg az importot. Például az élelmiszerimport a személyi jövedelem alakulásának, a nyersanyagimport az ipari termelésnek a függvénye. Svédországban ezzel a módszerrel igen jó eredményeket értek el. Ha a közvetett adók és az import így meghatározott értékét levonják a teljes végső felhasználásból, a teljes kibocsátás, illetve a bruttó nemzeti termék (GNP) értékét kapják meg. A kérdés most az, hogy az így megkapott GNP milyen mértékű foglalkoztatottságot, milyen árakat és jövedelmet jelent. Ehhez ismerni kell a potenciális GNP-t, azaz a gazdaság kibocsátási képességét, kapacitását. Ennek két fő komponense van: a foglalkoztatható munkaerő és a munka termelékenysége. Az első tényező demográfiai adatok, trendek felhasználásával igen jól megbecsülhető.

A munkatermelékenység trendjének változását rendszerint extrapolálással határozzák meg. A foglalkoztatottság ismeretében megállapítják az átlagos keresetet, mégpedig mint autonóm változót külső információs források alapján. Ebből a személyi jövedelem legnagyobb komponense, a bérek összege levezethető. Ehhez hozzáadva a kormány kifizetéseit, a munkanélküli segélyek és más kifizetések (transfer payments) összegét, megkapják a rendelkezésre álló személyi jövedelem (personal dispos-

* A fenti eljárást gyakran iterációs módszernek is nevezik.

able income) nagyságát. Az árváltozások hatásának kiszűrése után megkapják a fogyasztói kiadások összegét, azt a tételt, amely kiindulópontként szolgált. Ha a kapott eredmény és a kiinduló adat egyezik, a számítás helyes. Ellenkező esetben a prognózis tételeit módosítani kell.

A bruttó nemzeti termék meghatározható, prognosztizálható nemcsak a fogyasztói kiadások, hanem a rendelkezésre álló személyi jövedelem oldaláról is. Ezt a módszert elsősorban az Egyesült Államokban alkalmazzák.

A módszer alkalmazásakor feltételezik, hogy változatlan árakon mérve a teljes felhasználás (total expenditure) változásai az import, a közvetített adók és a hazai kibocsátás megváltozását indukálják. A hazai kibocsátás változása megváltoztatja a munkával szerzett jövedelmet (labour income). A munkával szerzett jövedelem növekményének összegéhez hozzáadják a kormány és a vállalatok pótlólagos kifizetéseit (nyugdíjak, segélyek, valamint osztalékok, kamatok stb.), s így megkapják a személyi jövedelem növekményének összegét. Ebből még az adókat vonják le, s az eredmény a rendelkezésre álló személyi jövedelem növekményét adja.

Ökonometriai modellek

Ökonometriai modellek segítségével történő előrejelzés ma még sem az Egyesült Államokban, sem Nyugat-Európában nem vált általános gyakorlattá. Előrejelzések készítésére való felhasználásuk ez idő tájt Hollandiában érte el a legmagasabb fokot, ahol a modell segítségével készített előrejelzéseket felhasználják az állam gazdaságpolitikai intézkedéseinek (a költségvetés kidolgozásának) megalapozására. Nyugat-Európa más országaiban is folynak kutatások, hogy az adott ország gazdasági viszonyait leíró olyan ökonometriai modellektől konstruáljanak, amelynek segítségével konkrét, a gazdaságpolitikai döntések megalapozására is felhasználható prognózisokat lehet készíteni.

Az ökonometriai modellek sztochasztikus egyenletekkel írják le a gazdaság fő összefüggéseit. Az egyenletek változóit az egyes szignifikáns tényezők számszerű értékei alkotják. Az előrejelzések készítésekor az első feladat — természetesen a modell elkészítése és kipróbálása utáni első feladat — a független változók értékeinek különálló előrebecslése, ezek ismeretében a függő, illetve endogén változók értékei meghatározhatók.

A rövid távú ökonometriai modellek is gyakran a nemzeti számlák aggregátumaira épülnek, ennek következtében a modell változóinak egy részét ezek a tételek alkotják.

Rövid távú prognózisok készítésekor a keresleti oldalból való kiindulás az ökonometriai modelleknél is általános. Ekkor ugyanis a modell endogén, illetve megmagyarázandó változóit a nemzeti számlák felhasználási tételei képezik, s ezek a keresleti komponenseket hivatottak képviselni. A fokozatos közelítés módszeréhez hasonlóan a felhasználási tételeiknek sem mindegyikét kezelik endogén változóként, hanem némelyiket (például az exportot) exogén változónak tekintik. A modell elsődleges feladatának azt tartják, hogy a keresleti komponensek mozgását úgy írja le, hogy segítségével prognózist lehessen készíteni.

A kínálati oldal vizsgálatára a keresleti modellben általában nem térnek ki, ugyanis feltételezik, hogy a termelés a keresletnek megfelelően fog alakulni. Ez a megközelítési mód nagyon szemléletesen jelentkezik abban a negyedéves ökonometriai modellben is, amelyet M. Liebenberg, A. Hirsh és J. Popkin* készített az Egyesült Államok gazdaságára vonatkozóan. A modell egyenletei a felhasználási tételekkel, a foglalkoztatással, a jövedelmek alakulásával és a pénzügyi jelenségekkel foglalkoznak.

Ma már a holland Tervhivatalon kívül más intézetek is ökonometriai modell segítségével készítik prognó-

* Lásd Survey of Current Business, 1966. 5. sz.

zisaikat. Első helyen kell megemlítenünk a párizsi Gazdasági Információs és Előrejelző Intézetet (Bureau D'Information et de Previsions Economiques), valamint az angol Gazdaság- és Társadalomkutató Intézetet (National Institute of Economic and Social Research).

Az ökonometriai módszerek fejlődése a II. világháborút követően, különösen az 50-es évektől kezdődően nagymértékben meggyorsult, és ma is számottevő kutatói kapacitást fordítanak ezeknek a módszereknek a tökéletesítésére. Ezért úgy véljük, várható, hogy az ökonometriai modelleket a jövőben mind a gazdaságpolitika, mind az előrejelzés területén mind szélesebb körben fogják felhasználni.

A statisztikai mutatószámok módszere

A konjunktúra-barométerek, mint ismeretes, az 1929—1933-as gazdasági válság kitörésekor csődöt mondtak. Ennek következtében a gazdasági prognózisok készítésében háttérbe szorultak, bár az előrejelzéseket kidolgozó kutatóintézetek ma is alkalmaznak „előremutató jelzőszámokat” (forward-looking indicators).

Wesley Mitchell és Arthur Burns 1938-ban felújította a statisztikai idősorok vizsgálatát. [A munkát a Nemzeti Gazdaságkutató Intézetben (NBER) végezték.] Az újabb elemzésre az a törekvés adott okot, hogy tisztázzák a barométermódszer hibáit. Évéggett az elemzést Persons-hoz hasonlóan nagyszámú idősor vizsgálatával kezdték. Az alapminta 500 havi és negyedévi mutatósort foglalt magában, s ezek közül 71 olyan idősort választottak ki, amelyek elég jól jellemezték a konjunktúraalakulás menetét. A további elemzések folyamán a kört 21 mutatóra szűkítették. A múltbeli tapasztalatok alapján kiválasztott mutatószámok határozatlanul „viselkedtek” az 1938—1939. évi válság alatt, ami újabb bizonyítékot szolgáltatott a statisztikai mutatószámok feltétlen megbízhatósága ellen.

H. Moore — Mitchell és Burns munkásságát folytatva — a legfrissebb adatok alapján felülvizsgálta az általuk kiválasztott mutatókat. Több mint 800 idősort vetett alá alapos elemzésnek, s az elmúlt évek tapasztalatai alapján 21 sort emelt ki, ezeket a következő három fő csoportra bontotta, attól függően, hogy mozgásuk milyen viszonyban van az általános konjunkturális mozgással:

- előrejelző mutatók (lead series),
- nagyjából együttmozgó mutatók (roughly coincident series),
- lemaradó mutatók (lag series).

Az előrejelző mutatók mozgásukban megelőzik az általános gazdasági tevékenység alakulását, s nagy segítséget nyújthatnak a prognózisok készítéséhez. Prognosztikai értékükből sokat levon az a tény, hogy az előrejelzés erősen változó nagyságú, 6—12 hónap lehet. E csoportból a következőket szeretnénk kiemelni: lakásépítkezések, heti átlagos munkaidő; 28 fő termék nyereségkedelmi árindeke.

A második csoportból a következőket tartjuk különösen érdekesnek: foglalkoztatottság a mezőgazdaságon kívül; ipari termelési index; a bruttó nemzeti termék (GNP) indexe.

A konjunkturális mozgást késéssel követő mutatók: személyi jövedelmek; kiskereskedelmi eladások; fogyasztói hitelek; készletalakulás.

E tagolásnak a Harvard-féle barométerrel való rokonsága az első pillanattól nyilvánvaló, hiszen itt is három olyan mutatócsoportról van szó, amelyek mozgásuk egymásutániségében bizonyos állandóságot, szabályosságot tanúsítanak. Emellett ez a csoportosítás hatalmas tényanyag feldolgozásán alapul, ami nagyobb megbízhatóságot kölcsönöz ezeknek a mutatóknak.

Az említett 21 mutató közül 14 a Mitchell és Burns által kiválasztottakkal azonos. Visszamenőleges számítások szerint ez a 21 mutató jóval következetesebben viselkedett mind az 1937—38. évi, mind pedig az 1948—49. évi válságban. Ezen túlmenően nagy segítséget nyújtottak az

1957—58. évi recesszió eseményeinek vizsgálatához, amikor az adatok feldolgozása gépi úton, IBM 704-es elektronikus számítógéppel történt.

Általában elmondható, hogy ezek a sorok bizonytalan prognosztikai értékűek, lényegében a már röviddel korábban bekövetkezett csúcs- vagy mélypont felismerésére szolgálnak.

A diffúziószámítások

Geoffrey H. Moore a konjunktúra-alakulás vizsgálatából arra a következtetésre jutott, hogy a gazdasági életben kétféle ciklikus mozgás tapasztalható. Az *egyik* a látható, amely a gazdasági tevékenység fellendülésében és visszaesésében jut kifejezésre. Ez lényegében a gazdasági tevékenység aggregát mutatója.

A *másik*, a láthatatlan ciklus, a tőkés gazdaság jellegéből következik, pontosabban abból, hogy a gazdasági tevékenységben bekövetkező változások láncreakciószerűen terjednek el az egész gazdaságban. Ennek megfelelően a fellendülő és visszaeső gazdasági tevékenységek aránya is ciklikus mozgást mutat. A vizsgálatokból az is kiderült, hogy korreláció van a visszaesés köre és mélysége között. Például az 1926—27. évi visszaesés alatt az idősoroknak maximum 69 százaléka mutatott visszaesést, míg az 1929—33. évi válság idején ez az arány 96 százalék volt.

Eszerint a depressziónak vagy a fellendülésnek három dimenzióját különböztetik meg:

- mélységét,
- tartalmát,
- diffúzióját (körét).

A diffúziós index (diffusion index) lényegében a harmadikként említett dimenzió mérésére szolgál. Összeállításakor a változás irányára koncentrálnak a figyelmet, s az index önmagában véve nem más, mint egy mutatócsoporton belül a fellendülést mutató ágak aránya (percentage of expanding). A fellendülés köre és iránya közti összefüggést az index ké-

szítője a következőképpen definiálta: „A gazdasági fellendülés vagy visszaesés köre állandóan csökken, amint a fellendülés vagy visszaesés a végéhez közeledik.”* Tehát a fellendülést mutató ágak aránya előbb csökken, mint ahogy az aggregált gazdasági tevékenységben a fordulópont bekövetkezik.

A diffúziós index többféle formában állítható össze. Vehetjük egyszerűen a fellendülő ágak arányát. A másik megoldás az, hogy a fellendülés nettó százalékát kumulálják, azaz a +-oknak a —-ok feletti számát veszik halmozottan figyelembe.

A diffúziós index, ha folyó adatok alapján állítják össze, nagyon jól felhasználható a prognózis megalapozására, mert a növekedési ütem elemzéséből nyert adatokon túlmenően hasznos kiegészítő jellegű információt szolgáltat. Bevezetése és alkalmazása óta sok támadás érte, főleg a folyó elemzés céljaira való felhasználást tagadták, miközben elismerték, hogy a konjunktúra történeti leírására igen alkalmas eszköz.**

A statisztikai mutatószámok módszerét a fejlett módszertan ellenére a fejlett tőkésországok közül egyedül Kanada használja a hivatalos rövid távú prognózisok készítésékor. Itt is lényegében a már kialakított prognózisok ellenőrzésére szolgálnak. A leggyakrabban a rendelésállomány, a kiadott építési engedélyek, a munkanélküliek per betöltetlen állások mutatóját alkalmazzák.

A fogyasztók és az üzletemberek körében végzett felvételek módszere (konjunktúrateszt)

Ezeket a módszereket ma már minden fejlett tőkésországban széles körben alkalmazzák. Közös vonásuk, hogy a felvételt végző szerv vagy szervezet az általuk különböző meg-

* Geoffrey H. Moore: *Business Cycle Indicators*, Volume I. Princeton University Press, 1961. 284. l.

** Az erről kibontakozott vitát lásd a *The American Statistician* 1955. júniusi és októberi számaiban (Arthur Broida és G. Moore cikkei).

fontolások alapján kiválasztott gazdasági egységek vezetőit kérdőíven vagy személyesen meginterjúvolják a gazdasági élet várható alakulásáról. A kérdések rendszerint az illető vállalat helyzetére és üzleti kilátásaira vonatkoznak. A fogyasztók esetében a kérdések a fogyasztók vásárlási szándékait érintik. Az összegyűjtött válaszokat értékelik, feldolgozzák, majd nyilvánosságra hozzák. E módszereket leginkább a beruházási tevékenység alakulásának előrejelzésében alkalmazzák.

A legrégebben (1927 óta) az Amerikai Vasutak Társasága (Association of American Railroads) végez ilyen felvételeket bányászati, gyáripari és mezőgazdasági vállalatokra vonatkozóan. A második világháború után még szélesebb körben kezdtek ilyen felvételeket készíteni, s Nyugat-Európában is tért hódított ez a módszer. Az Egyesült Államokban végzett felmérések közül az egyik legismertebb a Dun and Bradstreet kereskedelmi ügynökség által negyedévenként végrehajtott felmérés. Ilyenkor 1000—1500 vállalat válaszait gyűjtik össze és dolgozzák fel. A feltett kérdések egy része az elmúlt negyedévre vonatkozik, a másik rész a következőre. A válaszokban csak a változás irányát kell megjelölni.

Nyugat-Európában elsőként a müncheni IFO intézet vezette be ezt a módszert az 1950-es évek elején. Azóta a konjunktúrateszt módszere szinte minden országban általánossá vált. Az IFO intézet mellett Nyugat-Európában meg kell említenünk a francia INSEE intézetet is, amely jelentőségében nem marad el a müncheni mögött. Az INSEE-felvételek félévenként történnek, s a minta nagyobb, mint a Dun and Bradstreet felvételek esetében: 4000 vállalat válaszait dolgozzák fel. A kapott válaszokat súlyozzák. Az IFO felvételek ennél még gyakoribbak, havonta végzik. A megkérdezett vállalatok száma 6000. A kérdések elsősorban termékekre vonatkoznak.

Angliában szintén igen gyakran végeznek ilyen jellegű felméréseket. Például a Brit Gyáriparosok Szövet-

sége (Confederation of British Industries) évi három alkalommal, a Kereskedelmi Tanács (Board of Trade) évi két alkalommal végez ilyen felméréseket a beruházási szándékokra vonatkozóan. A Nemzeti Gazdaság- és Társadalomkutató Intézet által évenként egy alkalommal végrehajtott felmérések már több témát foglalnak magukban. Leggyakoribbak a Financial Times felmérései, ezeket havonta szervezik meg.

Az így készített prognózisok nagyon bizonytalanok, mivel a kilátások megítélésében nagy szerepet kapnak a szubjektív elemek, ezért ezeknek a teszteknek az eredményei általában sokkal inkább az üzleti hangulat kifejezői, mint a ténylegesen várható gazdasági eseményeké. Például ezt látszik igazolni az a tény, hogy az 1953—54. évi gazdasági válságot a konjunktúratesztek nem jelezték előre. Ennek ellenére az előrejelzéseket készítő intézetek többsége a konjunktúratesztekől nyert eredményeket olyan hasznos, kisegítő jellegű információknak tekinti, amelyet a prognózisok kialakításához feltétlenül figyelembe kell venni.

A hosszú távú előrejelzések készítésének módszerei

A hosszú távú prognózisok sajátosságai, módszerei

A hosszú távú előrejelzések rendszerint 10—15 évre készülnek, de ma már gyakran találkozhatunk 20, esetenként 25 évre szóló prognózisokkal is. Az időszak hosszúságával a bizonytalanság is növekszik, hiszen a hosszú távú prognózis elkészítésekor több olyan tényező hatását is figyelembe kell venni, amelyekről rövid távon eltekinthettünk. Például ilyen tényező — hogy csak a legfontosabbakat említsük — a gazdaság szerkezeti változása, a technikai fejlődés, a népesség növekedése és korösszetételének változása stb. Hasonlóképpen akadályt jelent az is, hogy az időtáv nyújtásával a gazdasági folyamatok kvantitatív feltárása, megismerése egyre nehezebbé válik.

Mindezek miatt a hosszú távú prognózisok szükségszerűen jóval több feltételezésen nyugszanak, mint a rövid távúak. A tőkésországokban leggyakrabban abból a feltételezésből indulnak ki, hogy nem lesz munkanélküliség, illetve a munkanélküliség mértéke nem fog meghaladni bizonyos értéket (ez általában a munkaképes korú népesség 3—4 százalékát jelenti), nem következik be nagy depresszió vagy nem tör ki világháború. A kiinduló feltételek bevezetésén kívül azzal is próbálják a bizonytalanságot csökkenteni, hogy variánsokat dolgoznak ki.

A hosszú távú előrejelzések készítésének módszerei még korántsem kristályosodtak ki annyira, mint a rövid távú előrejelzéseké, mivel az effajta előrejelzések tulajdonképpen csak az elmúlt évtizedekben kezdtek általánossá válni. A felhasznált módszerek általános vonása, hogy a rövid távú szemlélettel szemben a kínálati oldal előrebecsléséből indulnak ki, ezt az első lépésben rendszerint egy öszszegben határozzák meg. (Ez extrapoláció vagy termelési függvény, vagy egyéni megítélés, intuíció alapján történik.) A kínálati oldal egyes komponenseinek alakulását csak ezután, de még a végső felhasználás tényezőinek előrebecslését megelőzően vizsgálják meg.

Az általánosan ismert módszereket két nagy csoportba sorolhatjuk. Az egyik csoportot az úgynevezett *trendextrapoláció* módszere alkotja. A módszer alkalmazása a gazdasági dinamizmus valamely jellemzőjének, rendszerint a növekedési ütemnek kivetítését jelenti. A hosszú távú előrejelzéseknél is szükség van a gazdaság strukturális vizsgálatára. Ezt az igényt az *analitikus modellek* elégítik ki. Attól függően, hogy a gazdasági kapcsolatok leírása milyen módszerekkel történik, az analitikus modellek csoportján belül beszélhetünk *eklektikus* és *ökonometriai* modellekről. Az eklektikus modellekben a gazdasági tevékenység előrejelzése tényezőnként történik, az ökonometriai modellekben viszont „egy lépésben”.

A konjunktúrateszt módszerét a hosszú távú előrejelzések készítésekor is felhasználják, de ez még nem tekinthető általánosnak, és ezért itt nem tárgyaljuk.

A trendextrapoláció módszere

A trendextrapoláció módszere tulajdonképpen nem is tekinthető önálló módszernek, mivel — véleményünk szerint — az egész gazdaság fejlődésének előrejelzésére az extrapoláció segítségével kapott eredmények nem elegendők. Mindamellet az extrapoláció a hosszú távú prognózisok készítésében elengedhetetlen első, durva megközelítést jelent.

Rendkívül fontos annak az egyértelmű meghatározása, hogy melyek azok a múltbeli, lényegi, kauzális összefüggések, amelyek viszonylag állandóak és ezért a jövőre vonatkozóan előrevetíthetők. Általános tapasztalat, hogy némely tényezők, illetve tényezőcsoportok arányai jóval állandóbbak, mint az abszolút értékek. Leggyakoribb a növekedési ütem extrapolációja, ez ugyanis viszonylagos stabilitást mutat egy bizonyos periódusban. Elengedhetetlen az is, hogy az extrapolálandó trendből kiszűrjék a konjunkturális és véletlen ingadozások hatásait.

A módszer alkalmazásakor a gazdasági jelenségeket az idő függvényében határozzuk meg, ami azt jelenti, hogy a gazdasági élet sokoldalú kölcsönkapcsolatait figyelmen kívül hagyjuk. Ez természetesen megengedhetetlen egyszerűsítést jelent, és így a trendextrapolációt véleményünk szerint csak kisegítő módszernek lehet tekinteni, amelyet a hosszú távú prognózisok készítésének első fázisában sikerrel fel lehet használni.

Analitikus modellek

Az analitikus modellek segítségével készített prognózisok már a gazdaság dinamizmusának strukturális elemzésén alapulnak. Ezen a csoporton belül további osztályozás válik szükségessé.

A strukturális vizsgálatok igénye feltételezi, hogy az előrejelzés valamilyen modell, illetve modellséma* segítségével történjék, amelynek keretei között a gazdasági kapcsolatok kölcsönhatását is figyelembe vesszük. A modellek a gazdasági kapcsolatokat leírhatják összefüggő, szimultán egyenletrendszerek segítségével is. Ebben az esetben ökonometriai modellekről beszélünk. Ha a kapcsolatok leírása nem zárt, szimultán egyenletrendszer segítségével történik, hanem az egyes tényezőket egymástól függetlenül más és más módszer segítségével becsülik előre és a kapott eredmény konzisztenciáját csak ezután próbálják megteremteni, eklektikus modellekről** van szó. Természetesen matematikai módszerek az eklektikus modellekben is helyet kapnak. Rendszerint csak egyes komponensek előrebecslésére használják fel, míg a többit egyéb információk alapján határozzák meg. A kutatók, illetve a prognóziskészítők egyéni megítélése, intuíciója a modellben szereplő tényezők kölcsönhatásainak figyelembevételében játszik elsősorban szerepet.

Eklektikus modellek

Bár az ökonometriai modellek alkalmazása eléggé elterjedt a hosszú távú prognózisok készítésében, az eklektikus modellek (nevezhetnénk intuitív modelleknek is) szerepe ma még elsődlegesnek tekinthető.

Az Egyesült Államok gazdasági fejlődésére vonatkozóan a Nemzeti Tervezési Társaság (National Planning Association) készít rendszeresen hosszú távú prognózisokat. Ezek a prognózisok általában tíz évet ölelnek fel. Az első prognózis a második világháború után készült. Az alkalmazott modellsémát a modell készítője, Ger-

* A gazdasági modell fogalmát itt tágan értelmezzük. Modellnek nevezünk minden olyan kapcsolatrendszert, amely a főbb gazdasági összefüggéseket ábrázolja.

** A nemzeti számlák rendszere itt is szerepet játszik, különösen a belső konzisztencia megteremtésében, de az összkínálat előrebecslése ezektől függetlenül történik.

hard Colm után, aki úttörő szerepet játszott a nemzeti számlák előrejelzésre való felhasználásában, Colm-modellnek nevezték el. A Colm-modell, úgy véljük, jól reprezentálja az eklektikus modellek sajátosságait* és ezért a következőkben bemutatjuk, hogyan készítették el a modell segítségével az 1960–1970. periódusra vonatkozó hosszú távú prognózist. Érdekes megjegyezni, hogy a modell kilenc variánsban készült.

A modell kínálati modell, s mint ilyen, a munkaerő alakulásából indul ki. Először a *népesség* növekedését vizsgálják, majd azon belül a munkaképes korú népesség növekedését. A munkaképes korú népességnek nem mindig azonos hányada vállal munkát — ez ugyanis attól függ, hogy a gazdasági helyzet hogyan alakul —, mégis hosszú távon ez az arány nemként és korcsoportonként elég határozott tendenciát mutat. A munkavállalási arány mellett a fegyveres erők állományának és a munkanélküliségnek a várható alakulását is meg kell vizsgálni. (A modell készítői a korábbi évek 4 százalékos munkanélküliségével szemben 3,5 százalékot vettek alapul. Ez az érték szerintük még összeegyeztethető a viszonylagos teljes foglalkoztatottsággal.) A fenti hat tényező figyelembevételével a *foglalkoztatható munkaerő* állománya meghatározható.

A következő lépés a *termelékenység* tendenciájának a vizsgálata és előrebecslése volt 1970-ig. Termelékenységi mutatóként az egy foglalkoztatottra jutó változatlan áras bruttó kibocsátást használták, s ezt tizenegyi ágazatra bontva becsülték előre. Az 1970-ben foglalkoztatható munkaerő állományát megszorozva az 1970-re előrebecsült termelékenységi koefficienssel, az 1970. évi *teljes foglalkoztatottság* melletti bruttó kibocsátást kapták meg, változatlan áron.

A kínálat meghatározása után a keresleti, felhasználási oldal vizsgálata következett.

* Hasonló módszerekkel néhány más országra is készítették hosszú távú prognózist. Például Angliára, Svájcra stb. vonatkozólag.

A gazdaságot négy szektorra bontották, s mindegyik szektorban külön-külön vizsgálták meg a felhasználási trendek alakulását. Nem az egyes szektorok teljes felhasználását vetítették előre, hanem az úgynevezett *minimális felhasználást* (Basic Expenditure), azaz azt, hogy az egyes szektorok teljes foglalkoztatottság mellett minimálisan mennyit használnak fel a megtermelt nemzeti jövedelemből. A vizsgált négy szektor a következő volt: 1. a háztartások; 2. a hazai beruházások: a) gép és berendezés, b) készletek, c) lakásépítés; 3. az állami szektor: a) a szövetségi kormány és b) a helyi kormányok kiadásai; 4. a külkereskedelem.

A háztartások *minimális fogyasztásának* előrebecslésében is a „fokozatos közelítés” módszerét alkalmazták. Az egy főre jutó összes fogyasztás trendje alapján meghatározták az 1970. évi lakossági fogyasztást, majd ezt az adatot korrigálták más szektoroknak az összes felhasználáson belüli aránya alapján. Ha eltérés mutatkozott, módosították a felhasználás évi növekedési ütemét, s így határozták meg újra az 1970. évi lakossági fogyasztást. Ezt a módosítást mindaddig újból megcsinálták, amíg az eltérések jelentősek voltak. Az ilyen kölcsönös korrekciók eredményeként az előrebecsült értékek konzisztenssé váltak.

Az így kapott fogyasztási adatokat még nem lehetett beépíteni a modellbe, ugyanis a vásárolt áruk értékében szerepeltek a szállítási költségek, valamint a kis- és a nagykereskedelmi árres összege. Ezeket kiküszöbölve, megkapták a lakosság minimális fogyasztását termelői áron, s ez az egyes iparágak minimális kibocsátásainak az összegével egyenlő.

A *hazai beruházásokat* három alszektorra bontva becsülték előre. Az első alszektor, a gépek és gépi berendezések 1970. évi minimális felhasználását, beruházását úgy határozták meg, hogy az állészköz-állomány minimális növekedésének (beruházások) és maximális csökkenésének (ki-selejtezés) a tendenciáit külön-külön megbecsülték. A kettő összevonása

eredményeként kapták meg a gépek és gépi berendezések minimális felhasználásának az értékét. Ezt az eredményt még módosítani kellett a kapacitáskihasználás előrebecsült adatának megfelelően. A *készletállomány* meghatározásakor abból indultak ki, hogy az a gazdasági növekedéssel nő, bár nem szükségszerűen azonos mértékben. A *lakásépítés* várható minimális értékét demográfiai trendek, az átlagos lakásépítési költségek, a jövedelmek alakulásának figyelembevételével határozták meg.

Az *állami szektor*, elsősorban a szövetségi kormány minimális felhasználását két részre bontották: nemzetbiztonsági (hadi) kiadások és egyéb, jóléti kiadások. A helyi kormányok esetében csak az egyéb kiadások alakulását vizsgálják.

A *külkereskedelem* a modellben egy értékkel szerepel, az export és import egyenlegével. Ennek meghatározására külön vették figyelembe az export és az import alakulását.

Az import alakulását a következő egyenlet szerint határozzák meg:

$$I = \mu \text{GNP},$$

ahol μ az importnak a GNP-hez viszonyított aránya; ez enyhén emelkedő tendenciájú. A μ értékét külön vizsgálták az áruk és külön a szolgáltatások importjára. Az import áruösszetételét az egyes árucsoportok trendjének extrapolációjával kapták meg.

Az export várható minimális értékének meghatározásakor az Egyesült Államok exportjának a világkereskedelemben való részesedését vették kiinduló alapként. Ezért az export várható értéke némileg meghaladta az import várható értékét, s az 1970. évi GNP 4,4 százalékát teszi ki, míg az import csak 3,6 százalékát.

A fenti négy szektor minimális felhasználásának az összege egyenlő a termelőágazatok teljes foglalkoztatottság melletti minimális eladásaiával. A végső kibocsátás viszont nem egyenlő a teljes kibocsátással, ugyanis nem szerepel benne az ágazatok közötti forgalom. A végső kibo-

csátásnak a teljes kibocsátáshoz való aránya egyes termékeknel nagymértékben változhat, de nagyobb árucsoportokra nézve a változás egyenletes és előrebecsülhető. E hányados ismeretében a minimális felhasználásnak megfelelő bruttó teljes kibocsátás ágazatonként kiszámítható. Ezt elosztva az egy foglalkoztatottra jutó bruttó kibocsátás 1970. évi értékével, megkapták a minimális felhasználással kapcsolatos bruttó kibocsátáshoz szükséges munkaerőt. Ha ezt levonták az összes foglalkoztatható munkaerő állományából, akkor a négy szektor között pótlólagosan felosztható munkaerő nagyságát kapták meg.

Az egyes variánsokat úgy képezték, hogy mindegyik esetben a minimális felhasználásból indultak ki, s ehhez adták hozzá a pótlólagosan felosztható munkaerőnek megfelelő kibocsátást, illetve annak egy részét. Attól függően, hogy ez a pótlólagos kibocsátás hogyan oszlott meg az egyes ágazatok között, más és más jellegű variánst kaptak. Ha például a pótlólagos kibocsátás lehető legnagyobb hányadát a háztartási szektornak „utalták” ki, magas fogyasztási szintű modellről beszélhetünk. Mindegyik variánsnál más szektor kapott ilyen értelemben hangsúlyt. Ennek megfelelően négy alapvariánst dolgoztak ki, s mindegyiket két további variánssra bontották a gazdasági fejlődés ütemének megfelelően. Az összesen nyolc variáns mellett kidolgoztak egy kilencediket (judgement model) is, amely a modellkészítők véleménye szerint a legvalószínűbb.

A variánsok kidolgozásával a modellkészítőknek az volt a célja, hogy felvázolják az 1970-ig tartó gazdasági fejlődés lehetséges alternatíváit, s hogy ily módon csökkentsék a prognosztizálás bizonytalanságát.

Ökonometriai modellek

A hosszú távú előrejelzések sajátosságaiból az következik, hogy a felhasználható ökonometriai modellek a kínálati oldal (a termelési kapacitások, a foglalkoztatható munkaerő, a termelés) előrebecsléséből indulnak ki. A termelés összes volumenének és ágazatonkénti nagyságának meghatározására rendszerint Cobb—Douglas típusú termelési függvényt használnak. Ilyenkor igyekeznek valamilyen formában figyelembe venni a technikai fejlődés hatását is, bár ez a probléma még korántsem tekintendő véglegesen megoldottnak.

Azok a felhasználási egyenletek, amelyek a fent leírt módon meghatározott kibocsátás felhasználását magyarázzák, szintén nagyon gyakran a nemzeti számlák tételeire épülnek. A kereslet komponenseit a nemzeti jövedelem és termék mérlegének megfelelő bontásban veszik figyelembe.

Az ökonometriai modelleknek hosszú távú prognózisok készítésére történő felhasználásában szintén a holland Tervhivatal jár elől. Az egyik legismertebb hosszú távú prognózisuk Hollandia gazdasági fejlődését vázolja fel 2000-ig.* Ökonometriai modellek felhasználásával eddig még viszonylag kevés prognózist készítettek ilyen hosszú távra, de tekintettel arra, hogy az utóbbi években nagymértékben megnőtt az érdeklődés a gazdasági fejlődés hosszú távon jelentkező problémái iránt, és az ökonometriai modellek jelentős fejlettségi szintre jutottak el, várható, hogy ezen a területen is nagy haladás megy végbe.

Nagy Sándor

* De Nederlandse Economie in 2000. Central Planning Bureau, IV./D' 1967.

M. Uszijejics: A társadalmi termelés két osztályáról szóló lenini tanítás és a szocializmus építésének tapasztalatai a KGST-országokban

(Voproszi Ekonomiki, Moszkva, 1969. 1. sz.)

A szerző a szocialista világgazdaság keretei között — tényadatok alapján — vizsgálja azokat a legfontosabb összefüggéseket, amelyek a két osztály növekedési ütemére hatnak.

Az egyik ilyen fő tényező a társadalmi termék és a nemzeti jövedelem eltérő növekedési üteme. Már a klasszikusok törvényszerűnek tartották az átvitt érték arányának növekedését és ezzel kapcsolatosan a termelési eszközök termelésének elsődleges növekedését. Ha az 1950 utáni időszakban a szocialista országokban megvizsgáljuk a társadalmi termék és a nemzeti jövedelem növekedését (1. sz. tábla), láthatjuk, hogy a társadalmi termékben az anyagi ráfordítások aránya nő. A társadalmi össztermék gyorsabb növekedésének eredményeképp-

1. sz. táblázat

A társadalmi össztermék és a nemzeti jövedelem növekedése 1950 és 1966 között (1950 = 100)

Ország	Társadalmi össztermék	Nemzeti jövedelem	A társadalmi össztermék és a nemzeti jövedelem növekedésének hányadosa
Bulgária ¹	454	390	1,16
Magyarország ²	272	230	1,19
NDK	347	330	1,05
Lengyelország ³	159	146	1,06
Románia	457	454	1,01
Szovjetunió	381	393	0,97
Csehszlovákia	271	252	1,08

¹ 1965-ig.

² 1964-ig.

³ 1958-1964 között.

pen az anyagi ráfordítások súlya a szocialista országokban — a Szovjetunió kivételével — a vizsgált időszakban 40—45 százalékról az 1960-as évek közepére 55—60 százalékra növekedett. Mindez tehát arról tanúskodik, hogy a tudományos-technikai haladás jelen periódusában is folytatódott az anyagi ráfordítások gyorsabb ütemű növekedése. Ezt a folyamatot elsődlegesen a termékek alap- és anyagigényességének fokozódása magyarázza, ami az iparosítás kezdeti szakaszában általánosnak mondható jelenség. Ennek annál is inkább így kell lennie, mivel az ipar súlyának növekedésével a népgazdasági átlagnál nagyobb anyagigényességű ágazat aránya fokozódik a népgazdaságban. Ebbe az irányba hat az is, hogy a bruttó és a nettó termelés növekedési üteme — a modern technikára való áttérés után — a mezőgazdaságban is elválik. A szocialista országok többségében tehát az anyagi ráfordítások arányának növekedése az I. osztály gyorsabb ütemű növekedésének egyik — de nem egyetlen — faktora volt.

A másik fontos tényező a termelő felhalmozás rátájának mozgása. Ennek növekedésére hat az iparosítás időszakában a gazdasági struktúra radikális átalakításának szükségessége, valamint az a tény, hogy a korábbi növekedési ütem tartása is — az alapigényesség fokozódása következtében — viszonylag nagyobb beruházásokat követel. A termelő felhalmozás rátájának növekedéséről tanúskodnak a 2. sz. táblázat adatai.

2. sz. táblázat

A termelő felhalmozás a nemzeti jövedelem százalékában

Ország	1950	1965
Bulgária	18,9 ¹	24,2
Magyarország	17,1	14,3
NDK	6,2	14,6
Lengyelország	16,3	20,9
Csehszlovákia	5,6	9,1

¹ 1952. évi adat.

Következésképpen a felhalmozási ráta emelkedése tekinthető a második tényezőnek, amely mutatja az I. osztály gyorsabb fejlődésének a szükségességét.

Harmadszor, a két osztály növekedési ütemének vizsgálatakor nem szabad szem elől téveszteln az a történelmi örökséget, amelyet a szocialista országok ipari struktúrája a II. világháború után tükrözött. Még az iparilag fejlett Csehszlovákiában is az iparon belül túlsúlyban volt a könnyű- és élelmiszeripar. Ezért a szocialista iparosítás folyamatában a népgazdaság egészének modern technikával való ellátása végett radikálisan fejleszteni kellett a nehézipart. Ez a folyamat azután az ipari A csoport meredek növekedését eredményezte.

3. sz. táblázat

Az ipari termelés évi átlagos növekedése
1951—1967 között
(százalékban)

Ország	A csoport	B csoport
Bulgária	16,3	11,4
Magyarország ¹	11,5	10,1
Észak-Korea ²	16,7	18,5
Mongólia ³	11,7	10,7
Lengyelország	12,3	9,2
Románia	14,9	10,7
Szovjetunió	11,4	8,8
Csehszlovákia	9,7	7,2

¹ 1950—1967.

² 1949—1963.

³ 1951—1965.

A negyedik tényező a mezőgazdaság fejlődésében kell keresnünk. A mezőgazdaság ugyanis mind sokrétűbben összefonódik az iparral. E folyamatnak egyik jele, hogy a mezőgazdasági bruttó termelés mind nagyobb hányada kerül ipari feldolgozásra. Magyarországon 1959-ben 26,3, Lengyelországban 1962-ben 38,8, Jugoszláviában szintén 1962-ben 17,3, Csehszlovákiában 1962-ben viszont 40,2, az NDK-ban 1959-ben pedig 47,5 százalék volt a megfelelő szám. A gazdasági fejlődés folyamatában egyre növekszik az a hányad, amely csak ipari feldolgozás útján válik fogyasztási cikké. Ez ismételtén egyik oka az I. osztály gyorsabb ütemű fejlődésének.

Végezetül a szerző az I. és a II. osztály fejlődésével kapcsolatban néhány gondolatot felvet a jövőre vonatkozóan. Az 1960-as évek közepén a szocialista országok társadalmi össztermékében az I.

osztály aránya nagy volt. A gazdasági fejlettség elért színvonala már lehetővé teszi az I. és a II. osztály közötti ütemkülönség mérséklését, erre utalnak egyébként az egyes országok tervelőirányzatai is. A technikai haladásnak azonban az élő munkával való mind nagyobb takarékoság és hatékonyabb munkaeszközökkel való helyettesítése a közgazdasági tartalma, amiből a szerző azt a következtetést vonja le, hogy az I. osztálynak a jövőben is a II. osztálynál gyorsabb ütemben kell fejlődnie.

(Ism.: Benet Iván)

Claude Tougeron: Atomerőművek a francia villamosenergia-termelésben

(Économie et Politique, Párizs, 1969. február)

1965-től 1985-ig, miközben Franciaország összes energiafelhasználása is gyorsan növekszik, a villamos energia aránya ezen belül 25 százalékról várhatóan 43—44 százalékra nő. Bár a közelebbi jövőben az elektromos energia túlnyomó részét még a hőerőművek szolgáltatják, egyre nagyobb feladatok hárulnak az atomerőművekre.

Jelenleg Franciaországban természetes uránium — grafit — szénmonoxid típusú atomerőművek működnek. Nem felel meg a tényeknek az az eléggé elterjedt vélemény, hogy az Egyesült Államok dúsított uránium—normálvíz típusú atomerőművei ezeknél kedvezőbb gazdasági hatásokkal üzemelnek. Ezért a szerző nem ért egyet azzal a javaslatl, amely szerint a kétségtelenül a jövő bázisát képező, a hasadóanyagot különösen jól hasznosító ún. tenyésztoreaktorok (breeder-ek) 1980 után várható elterjedésig Franciaországnak átmenetileg ilyeneket kellene építenie. „Átmeneti” típus szerinte inkább a kanadai, természetes uránium — nehézvíz rendszerű atomerőmű lehet, amely a Franciaországban jelenleg használt típusnál 2—3-szor több villamos energiát termel egységnyi urániumból. A hosszú távú cél tehát kétségtelenül a tenyésztoreaktor, a rövid és középtávú megoldás azonban eldöntetlen még, és itt nagy szerepe lehet az önköltség mérlegelésének.

A hőerőmű önköltsége erősen függ a fűtőolaj árától. Ez a Francia Villamosművek és a kőolajipari trösztök legújabb

megállapodása szerint — tonnakerületre számítva — 0,6 centime. Így az elektromos áram önköltsége egy feltételezett 600 megawattos erőműben, a beruházási költségek beszámításával 2,67 centime/kWó, 0,4 centime alá a fűtőolaj ára semmiképpen sem csökkenhet; 0,4 centime-os ár mellett pedig az önköltség 2,23 centime/kWó lenne. Ezekkel az adatokkal a szerző két, egyenként 750 megawattos atomerőmű tervezett önköltségét hasonlítja össze, közülük az egyik dúsított urániummal fog működni Tihangeban, a másikat — amely természetes uránium — grafit — szénmonoxid típusú — Fessenheimben fogják felépíteni. A tihange-i erőműben a tervezett önköltség 2,54, a fessenheimben 2,85 centime/kWó, tehát viszonylag magas, és a jelek arra mutatnak, hogy ez a valószínűségben — a beruházási költségek emelkedése miatt — meghaladhatja a 3 centime-ot is, akkor pedig ez a típus gazdaságtalanná válik. Vele szemben azonban nem valamely más típusú atomerőmű, hanem a hagyományos hőerőművek kerülnek előnybe.

A fessenheimi típusú atomerőműnek a tihange-ihoz képest magasabb önköltsége (és, amint láttuk, az esetleges további többletköltségek is) a beruházási költségeiből adódnak, míg az üzemeltetési és üzemanyagköltségekben nincs a két típus között különbség. Ez nyilván összefügg azzal, hogy a fessenheimi típusnál nincs nemzetközi verseny, ilyet csak vállalatok építenek. Az állam bizonyos intézkedései, amelyek egyrészt a termelőerők hatékonyabb kihasználását, másrészt a beruházó vállalatok monopolhelyzetének gyengítését céloznák, hozzájárulnának a beruházási költségek jelentős csökkentéséhez.

A hasadóanyagok bányászatában és feldolgozásában a célszerűtlen szétforgácsolttság, sok, közpénzekből finanszírozott létesítmény (éppen a legjovendőbbek) magánkézbe juttatása fékezi a fejlődést, az ár csökkentését. Ezt a helyzetet az egész tevékenységi kört felölelő állami vállalat létesítésével lehetne gyökeresen megváltoztatni.

A szerző külön foglalkozik azokkal a hátrányokkal, amelyek abból származnak, hogy az atomenergia békés felhasználását — a katonai felhasználás mellett — a gaulleista politika másodrendű célnak tekinti, így a békés felhasználásra szolgáló plutoniumot importálni kell,

mert a hazai termelést teljes egészében katonai célokra fordítják.

Az atomenergia egyre növekvő szerepe 1975 után — a korábbi, ellentétes tendenciával szemben — azt fogja eredményezni, hogy Franciaország energiamegterjedelmében növekszik a saját energia-hordozók aránya. Ez azonban nem vezet a nemzeti függetlenség növekedéséhez, mert az atomipari know-how tekintetében nő az Amerikától való függés. Ha dúsított uránium típusú atomerőműveket építenek az Amerikától való függést ezenkívül még az is fokozza, hogy az ország valószínűleg kénytelen lesz saját urániumát Amerikában dúsítani.

Fejtegetéseiből levont következtetéseit a szerző az összes baloldali erők egysége, az atomenergia békés felhasználására vonatkozó programjára tett javaslatban foglalja össze.

A javaslat kiindulópontja egyrészt a békés célú felhasználás előnyben részesítése a katonai alkalmazással szemben, másrészt a monopóliumok befolyásának csökkentése. Ez utóbbinak fontos eszköze lehet például a hasadóanyagok termelését teljes egészében összefogó állami vállalat létesítése.

Rövid távú programként a szerző arra a — valószínűnek tartott — esetre, ha a természetes uránium — grafit — szénmonoxid típusú erőművek továbbfejlesztésére irányuló kutatások sikerrel járnak, tíz, egyenként 750 megawatt teljesítményű ilyen típusú erőmű építését javasolja a következő öt évben. Ezek évi összes termelése 50 milliárd kWó lenne. Ha az említett kutatások nem hozzák meg a várt sikert, akkor szükségessé válik az egyik, Franciaországban már ismert dúsított érc típusú (amerikai) erőműtípus meghonosítása.

A középtávú javaslatnál egyrészt figyelembe kell venni, hogy a tényszerű reaktorok csak a hosszabb távú tervnek képezhetik alapját, másrészt törekedni kell arra, hogy a viszonylagos hasadóanyag-fogyasztást addig is valamilyen módon mérsékelni lehessen. Ezért a szerző az első öt éves szakaszt követő tíz évre természetes uránium — nehésvíz (kanadai) típusú atomerőművek építését javasolja, összesen évi 100 milliárd kWó villamos energia termelését biztosító kapacitással.

Hosszú távú programként pedig a tényszerű reaktorok építésére marad.

(Ism.: Soós K. Attila)

V. Vales: A népgazdaság prosperitásához vezető utak Csehszlovákiában

(Hospodarske Noviny, Prága, 1969.
7. sz.)

Már öt éve folyik a csehszlovák népgazdaságban az új gazdaságirányítási mechanizmus bevezetése. Az elmúlt években elért eredmények közül kétségkívül a legfontosabb az, hogy a vállalatok a korábbi közömbösség után érdeklődnek a saját munkájuk eredményei iránt. Ennek megfelelően az utóbbi években a nemzeti jövedelem elég gyors ütemben nőtt, a lakosság pénzjövödelme pedig ugrásszerűen emelkedett. A krónikus munkaerőhiány kezdett enyhülni, s a mezőgazdaság egyre inkább stabilizátorként szerepel a népgazdaságban. A termelővállalatok eredményei, bár még kis mértékben, de egyre inkább a külkereskedelem eredményességétől függenek. A késztermékek növekvő készlete már jelzi azt az időt, amikor a vevő lesz a döntő szó. Ennek ellenére a gazdasági élet legfontosabb kérdéseinek a megoldása csak a kezdetnél tart. Továbbra sincs egyensúly a belső piacon, a külkereskedelemben és a beruházásokban, erősödik az inflációs tendencia, megoldatlan a népgazdaságnak a nemzetközi munkamegosztásba való bekapcsolódása. A helyzet Achilles-sarka továbbra is a kérdések koncepció nélküli közelítése.

Az elvtelen engedmények egész sora, a kompromisszumok, a határozatlanság az a betegség, amelyben az utóbbi években a gazdasági reform szenvedett. Maga a gazdasági reform is sokáig inkább a politikai, mint a gazdasági életre hatott, s inkább az elméletre, mint a gazdaságpolitikára támaszkodott. Ezek miatt a tökéletesen működő szocialista gazdaságról való elképzelés még mindig homályos távlatokba vész. Ez az állapot addig fog tartani, amíg jól meg nem ismerjük azt a talajt, amelyen állunk, és konkrét, világos, tudományosan megalapozott programmal át nem hidaljuk azt a távolságot, amely jelenünk és célunk között van.

A legközelebbi hónapokban szükséges lenne a sok alternatívát és variánst olyan tényleges hosszú távú koncepcióvá alakítani, amely nemcsak a gyakorlati gazdasági növekedést, hanem a mechanizmus nélkülözhetetlen szabályozóit is magában foglalná.

A múlt fejlődésének elemzése azt mutatja, hogy a csehszlovák népgazdaság

fő problémája a ráfordítások és az eredmények közötti túlságosan nagy aránytalanság. A ráfordítás oldaláról nézve, vagyis abból a szempontból, hogy milyen helyet foglal el Csehszlovákia a világban a szén, az acél, a villamos energia, a cement termelésében, kiderül, hogy csak kevés hasonló nagyságú ország elsődleges termelése rendelkezik olyan erős kapacitással, mint Csehszlovákia. Emellett nem kevésbé jelentős az is, hogy Csehszlovákiában a munkaképes lakosság foglalkoztatottsága világviszonylatban a legmagasabb. Ha pedig a ráfordításokat az eredménnyel (például az egy főre jutó végtermékkel) hasonlítjuk össze, megállapítható, hogy egy célszerűen működő, modern gazdaságban ezek az eredmények jóval nagyobbak lennének.

Ennek egyebek között az ipar túlhaladott struktúrája az oka, mert nem reagáltunk megfelelő időben a világban végbemenő műszaki-tudományos forradalom lehetőségeire és igényeire. A gépipar túl széles termelési profilja miatt nem tudott lépést tartani a fejlődéssel. A gyártott termékek tarthatatlanul nagy választéka messze túlhaladta a kutatási bázist. A csehszlovák ipar gyakorlatilag nem ismerte a felújítás szakadatlan folyamatát, az állóalpok folytonos modernizálását. Így a magas anyag-, munka- és állóalap-igényesség ennek a tényezőnek következménye. Ezenkívül a csehszlovák népgazdaságban nagy veszteséget okoz a minden szinten tapasztalható alacsony szervezési színvonal, a hosszú éveken keresztül elmulasztott racionalizálás, a laza munkaerőkölcs és a gazdasági vezetők tekintélyének szinte teljes hiánya.

Az említett tényezők egyben bizonyos tartalékot is jelentenek. Kérdés, hogy a kormány elég bátor lesz-e ahhoz, hogy népszerűtlen intézkedéseket hozzon, amelyek tulajdonképpen már a gazdasági reform bevezetésekor is időszerűek és szükségessé lettek volna.

A szövetségi kormány első feladata a gazdasági reform továbbfejlesztése lesz. A legközelebbi hónapokban a részekből, egyedi intézkedésekből álló reformot tényleges egységes modellé kell alakítani, amely a kölcsönösen összefüggő és összehangolt gazdasági szabályozók komplex rendszerére támaszkodna. Ez a munka az elméleti és a gyakorlati szakemberek közös erőfeszítésének eredménye lesz, s júniusban kerül a kormány elé. Nyilvánvaló, hogy a gazdasági reform elméleti elgondolásait konkrét gazdaságpolitikai döntésekké alakí-

tani bonyolult feladat, de még bonyolultabb maga a megvalósítás.

Az utóbbi időben elhangzott nyilatkozatok szerint a kormány gazdasági téren is a társadalmi szervezetekkel együtt akar működni. A társadalom viszont egyre türelmetlenebbül követeli a kormánytól távlati koncepciójának ismeretetését. Emellett a kormánynak fokozatosan elő kell készíteni a talajt a jövőbeli strukturális változásokhoz, megszabni, hogy milyen sorrendben akar hozzájárulni a technikai-gazdasági elvárások realizálásához. Ezzel kapcsolatban olyan szolid szociálpolitika kialakítása is szükséges, amely összhangban van a mai lehetőségekkel. Ezzel megszűnne az eddigi fejlődés egyik akadálya, amely miatt a gazdaságvezetés oly sokáig habozott erélyesen beavatkozni a gazdasági életbe. Ha ugyanis elkészül a megalapozott átképzési program, s ha biztosítva lesz a felszabadult munkaerő anyagi egzisztenciája, akkor nagyobb lehetőség nyílik az ipar szerkezetének nagymérvű átalakítására.

A korábbi években tapasztalt kelletlenség a komolyabb változások végrehajtásával szemben, később pedig a megfelelő légkör hiánya sok megoldatlan feladatot halmozott fel a mostani kormány számára. A kormánynak ki kell dolgozni a föderációról szóló törvényből adódó jogszabályokat, amelyek — egyebek között — a népgazdasági terv rendszerét, a föderációs költségvetést, a bankok feladatát és funkcióit, a devizagazdálkodást és a vállalatok jogi helyzetét érintik.

Most készíti a kormány a vállalatokról szóló törvényjavaslatát, amely kedvező feltételeket kíván biztosítani a vállalati érdekek optimális érvényesülése számára. Nyitott kérdés marad azonban, hogyan fognak viselkedni a közvetlen termelők: pillanatnyi érdekeikből kiindulva vagy a szocialista vagyontársulajdonosaként? Nagy felelősség hárul a kormányra is, hogy milyen gazdaságpolitikai eszközökkel irányítsa a vállalatok tevékenységét. Lényegében arról van szó, hogy a központi akarat az ár-, a hitel-, az adó-, a beruházási és pénzügyi útján hogyan jusson el maximális hatékonysággal a vállalatok mindennapi gazdasági tevékenységéhez. Ez az új kormány legnagyobb és valószínűleg a legnehezebb feladata.

Jelenleg a csehszlovák vállalatok stabil feltételeket követelnek. Ez a követelés nemcsak abból származik, hogy a kormány felemelve a kötelező elvonásokat megsértette a játékszabályokat, ha-

nem abból is, hogy ezek az elvonások nem általánosak, hanem inkább kivételesek voltak. Ahhoz, hogy a feltételek stabilak legyenek, véget kell vetni a nem hatékony termelés, az elavult termelési profil mostani védelmének. Itt az állam az élenjáró vállalatokra támaszkodhat, amelyek igyekeznek az igé-nyes világpiacokra eljutni és érvényesülni. E célt kellene szolgálja az állam további intézkedéseinek is. Emellett világos, hogy Csehszlovákia kis méretű népgazdasága — amelyben az extenzív fejlődés forrásai kimerültek — rendkívül érzékenyen reagál saját stabilitásának minden megrázkódtatására, ezért a megoldásokról nem lehet sem sebtiben, sem késlekedve dönteni.

(Ism.: *Makaruk Ludwik*)

Oscar Braun—Leonard Joy: A gazdasági stagnálás egy modellje: esettanulmány Argentína gazdaságáról

(The Economic Journal, London,
1968. december)

Argentína gazdaságát stagnálással és súlyos munkanélküliséggel párosult infláció jellemzi. Tanulmányukban a szerzők azt vizsgálják az ország példáján, mennyire lehet eredményes ilyen körülmények között egy valutaleértékelési politika. Vizsgálatukban (modelljükben) a következő egyszerűsítő feltételeket alkalmazták:

— A bruttó nemzeti terméket három szektorban: a mezőgazdaságban, az iparban és a szolgáltató szférában termelik. E három terület közül a mezőgazdaság és a szolgáltatások nem használnak fel importot.

— Mindhárom szektorban a kínálat, valamint a mezőgazdasági termékek iránti külföldi kereslet végtelenül rugalmas.

— Az exportált mezőgazdasági termékek ára megegyezik a belföldi árral. A mezőgazdasági termékek keresletének hazai árrugalmassága kicsi.

— Teljes foglalkoztatottság esetén a mezőgazdasági export nem fedezi az importszükségletet.

— A kormány a fizetési mérleg egyensúlyát közvetlen ellenőrzés nélkül akarja biztosítani.

Abból a feltételezésből indulnak ki,

hogy a gazdaság — a belföldi foglalkoztatottság, a belföldi kereslet, az árak stb. növekedése következtében — eladódik és az egyre növekvő importot nem képes fedezni az exporttal. Ekkor a kormány valutájának devalválását határozza el. Mértékét a szerzők — a számítások egyszerűsítése végett, de az eddigi gyakorlatot is figyelembe véve — 100 százalékból állapítják meg.

A leértékelés elsődleges hatása a belföldi árszint — számításaik szerint 30 százalékos — emelkedése lesz. Ez az ár-emelkedés bizonyos jövedelemnövekedést fog eredményezni, amelynek azonban — a mezőgazdaságot jellemző tulajdonviszonyok következtében — kicsi lesz a közvetlen hatása a mezőgazdasági bérekre. Az árszintnövekedés és a változatlan, esetleg csökkenő nominálberek következtében csökkenni fog az iparcikkek iránti kereslet, ezt az ipari termelés visszaesése, a beruházások csökkenése, a tőkék kiáramlása és paradox módon az iparban béremelkedéssel kísért növekvő munkanélküliség követi. (A megélhetési költségek növekedése miatt ugyanis a szakszervezetek szüntelenül béremelést követelnek a munkanélküliség ellenére is.)

A devalváció tehát — bár megteremti az ország fizetési mérlegének egyensúlyát —, a gazdaságot súlyos helyzetbe hozza.

A fordulatot kiváltó okok különbözőek lehetnek: 1958/59-ben a külföldi közvetlen beruházások, 1962/63-ban pedig a nagymértékben megnövekedett költségvetési deficit játszott ilyen szerepet. A multiplikátor és az akcelerator expanziós hatását a növekvő nominálberek is erősítették.

Az ország gazdaságának történeti áttekintése és az elméleti fejtegetések azt mutatják, hogy a gazdaság fejlődésének legnagyobb korlátja a devizahiány. A devizakiadásokkal való takarékoság azonban csak átmenetileg eredményes, mivel a legnagyobb növekedési ráta elérésének feltétele az export növelése, ennek pedig csak a mezőgazdaság lehet a forrása, mivel az elkövetkező néhány évben az ipari export növelésének lehetősége nem valószínű.

A szerzők a mezőgazdaság fejlesztésére vonatkozó különböző nézetekkel nem foglalkoznak, de véleményük szerint egy — sokak által szükségesnek tartott — földreform az első időszakban súlyosbíthatná a helyzetet. Ugyancsak kedvezőtlenül hat a fizetési mérlegre az a javaslat, hogy olyan beruházásokat kell végrehajtani, amelyek az importszükségle-

tet csökkenteni fogják. Rövid távon ugyanis ez a politika is növeli a fizetési mérleg nehézségeit. A szerzők véleménye szerint sürgősen felül kell vizsgálni az Argentína fejlődésére vonatkozó, az iparosításon és a mezőgazdaság szerepének elhanyagolásán nyugvó nézeteket.

(Ism.: Csató Katalin)

T. Hacsaturov: A természeti kincsek gazdasági értékeléséről

(Voproszi Ekonomiki, Moszkva, 1969. 1. sz.)

A természeti kincsekkel való takarékos gazdálkodás egyre élesebb problémaként jelenik meg a termelőerők fejlődése folytán. A társadalmi vagyon ezen elemeinek megóvása, illetve a velük való takarékoskodás elsősorban azért fontos, mert egy részük — például a föld méhének kincsei — egyáltalán nem termelhetők újjá, másik részük — például az erdők — újratermelése pedig igen hosszadalmas folyamat.

Súlyos — és jelenleg felmérhetetlen — károk keletkeznek abból, hogy a feltárt szénkészletek 40—50 százaléka sokszor a föld méhében marad, a földgázkészletek egy része elvész a levegőben, az erdők kiirtása nyomán megváltozik az éghajlat, fellép a talajerózió és vízmosságok keletkeznek. Az iparvállalatok szennyvizei a folyóvizek halállományát pusztítják, s a vizek tisztítása a népgazdaságnak jelentős összegbe kerül. Évről évre sok százezer hektár mezőgazdasági földterület kerül át nem mezőgazdasági célokra, ami a mezőgazdaságnak jelent nagy veszteséget.

A szerző szerint a természeti kincsek védelmét célzó adminisztratív intézkedések önmagukban nem voltak és a jövőben sem lehetnek elég hatékonyak. A gazdasági reform megvalósítása elkerülhetetlenné teszi a természeti tényezőkkel való ésszerű gazdálkodást. E célból elengedhetetlennek tartja, hogy törvényesítsék és életbe léptessék a természeti erőforrások gazdasági értékelését. Konkrétan a föld, az ásványkincsek, a vizek és az erdők vonatkozásában tartja a szerző szükségesnek a használati díj bevezetését.

A természeti erőforrások értékelésének módszereit illetően nem ért egyet Sz. G. Sztrumilinnal, aki a földet a mű-

velésbevételrel kapcsolatos költségek alapján javasolja értékelni.

Hacsaturov az ásványkincsek és a föld gazdasági értékelésének első módszereként a különbözőzeti járadékot az illető ágazat beruházási normatívájával tőkésíti. De a különbözőzeti járadékot nem szabad a pótlólagos tiszta jövedelemmel azonosítani, ennél fogva kiszámításának számtalan akadálya van. Például matematikus a legrosszabb minőségű termésméti kincsek értékelése.

További módszerként jelöli meg a társadalmimunka-ráfordítások összehasonlító vizsgálatát a gazdasági feladatok megoldásának különböző módozatai mellett. Amikor bizonyos nagyságú földterületet kivonnak a mezőgazdasági termelésből, azt megfelelő nagyságú beruházásokkal kell pótolni. Ha a korábbi termelési volument e beruházások segítségével változatlan nagyságú folyó költségekkel állítják elő, a kieső földdarab értéke egyenlő az öt pótló beruházások értékével. Ha a folyó költségek színvonala nő vagy csökken, akkor a beruházások értékét módosítani kell. A módosító értékösszeget a folyó költségek különbségének a beruházási normatíva szerinti tőkésítésével állapítja meg.

Az ásványi nyersanyag-lelőhelyek gazdasági értékelésének lényege — a különbözőzeti járadékból történő kiindulás — ugyanaz, mint a föld értékelésének. Vannak azonban bizonyos sajátosságok. Először is az ásványi nyersanyag-lelőhelyek esetében nemcsak feltárási költségek merülnek fel, hanem igen jelentős kutatási költségek is. Másodsor, az ásványi kincsek újratermelése teljesen lehetetlen, míg a földterületet bizonyos mértékig lehet növelni mocsarak kiszáritása, tengertől való elhódítás útján, vagy legalábbis a föld termékenysége fenntartható, sőt növelhető.

Mivel az ásványkitermelésben a felvételi időszak, a termelés színvonalon tartásának, majd a bánya kimerülésének időszaka ismeretes, a szerző azt javasolja, hogy a különbözőz évek járadéknagyságait a következő képletből adódó értékkel szorozzák meg:

$$\frac{1}{(1+E_n)^t}$$

ahol E_n a hatékonysági normatíva, t pedig azon évek száma, amelyek a kezdő időpont és a megfelelő későbbi időpont között telnek el. Ezáltal tehát az egyes évek járadéknagyságai a kezdő időpontra lesznek vonatkoztatva.

Az erdők értékelését a szerző újratermelési költségeik alapján javasolja meg-

oldani. A beruházásokat és a folyó költségeket egyaránt számításba veszi, s az időtényezőre is felhívja a figyelmet. A ráfordításokat tehát az erdők növekedési periódusa szerint fel kell kamatoztatni. Ezenkívül az erdők értékelésében figyelembe kell venni a minőséget és a kort, valamint elhelyezkedésüket a szállítás szempontjából.

A vizek értékelésében ugyancsak a vízellátásra és a víztisztításra fordított tényleges beruházási és folyó költségek jelentik a kiinduló pontot a megfelelő vízhasználati díjak kialakításakor.

(Ism.: Szabó Gábor)

Fanny Ginor: A tőkeimport hatása a fejlődő országok struktúrájára

(Kyklos, Bázél, 1969. 1. sz.)

A szerző 50 ország 10–13 évi adatai alapján vizsgálja a tőkeimport hatását a fejlődő országok gazdaságára. Az 50 ország között ott található Ázsia országait, Japán kivételével, Közép- és Dél-Amerika, Afrika országait, Spanyolországot, Törökországot, Portugáliát és Görögországot. Az importtöbblet ezekben az országokban átlagosan a bruttó nemzeti termék (GNP) 5,1 százalékát tette ki, viszont az évenkénti beruházások értéke a GNP 17,8 százalékát érte el. Természetesen ezek átlagos adatok, és országonként nagy a szóródás. A tőkeimport kétségtelenül meggyorsítja a fejlődést, hiszen a külföldi tőke kiegészíti a hazai megtakarításokat, amelyek elégtelen volta lényegében egyik gátja a fejlődésnek. A hosszú ideig tartó nagy tőkebeáramlás viszont nemcsak előnyöket hoz, hanem súlyos gondokat is okozhat: az ország függővé válik az idegen tőkétől, hiszen a tőkeimport megszűnése általában a termelés rohamos csökkenését és ezen keresztül a munkanélküliséget válthatja ki.

Ha valamely ország gazdaságában viszonylag nagy az importtőke, akkor a nemzeti termékben a kedvezően eladható termékek és szolgáltatások aránya egyre alacsonyabbá válik, hiszen az import olyan forrásból jön, amelyet nem kell exporttal fedezni. A tőkeimport tehát többleteszközököt ad a beruházásokhoz, lehetővé teszi a munkaerő megfelelő felhasználását, s így átmeneti előnyt nyújt azokkal az országokkal szemben, ahol a tőkeimport alacsonyabb, de emellett a nemzetközi elszámolások viszony-

lag kiegyensúlyozottak. A gazdaság struktúrája ezért különbözőképpen alakul a nagy tőkeimporttal és a kevesebb külföldi tőkével dolgozó országokban, mert ez utóbbiak a nemzetközi elszámolás kiegyensúlyozására törekedve több hazai tőkét és munkát fektetnek be az eladható termékek és szolgáltatások előállításába.

A nemzetközi összehasonlítások azt mutatják, hogy a termelékenységben kisebb az eltérés az országok között azokban az ágakban — a szolgáltatásban és az építőiparban —, amelyek a nemzetközi kereskedelemben nem vesznek részt, mint az olyan ágakban — az iparban, a mezőgazdaságban, a szállításban —, amelyek a nemzetközi forgalomban részt vesznek.

Az egy főre jutó termelés színvonalát illetően az iparban és a mezőgazdaságban a legnagyobb a különbség, tehát ott, ahol a technológiai színvonal és a termelési folyamatok a legnagyobb eltérést mutatják az országok között. Az iparon belül pedig azokban az ágakban a legnagyobb az egy főre jutó termelés különbsége, ahol a tőkebefektetés nagyarányú, míg a munkaigényes ágakban az eltérés viszonylag kisebb. Az Egyesült Államok és Nagy-Britannia összehasonlítása például az 1950. évi adatok alapján azt mutatja, hogy az Egyesült Államokban általában kétszer akkora a termelékenység, mint Angliában, de az iparban már 2,5—3-szor nagyobb, viszont az építőiparban csak 50 százalékkal.

Az olyan fejlődő gazdaságokban, ahol

az importtőke többlete állandó, s a GNP-nek évente több mint 5 százalékát teszi ki, az egységnyi termelésre jutó tőke általában alacsonyabb, mint azokban az országokban, ahol az importtőke az 5 százalék alatt van. A nemzeti termékben nagyobb a szolgáltatások, az építőipar aránya, és kisebb az iparé, a mezőgazdaságé. Ez pedig azt jelenti, hogy a külkereskedelemben bekerülő termékek gyártása a relatíve nagy haszonnal gyártható termékekre korlátozódik. Az importtőke-felesleggel rendelkező országokban jobban növelték az infrastruktúrát, ami természetesen javítja a tőke/termelés mutatóját, de ezekben az országokban a tőkeigényességi határkoefficiens értéke így is 3 (11 ország adatai alapján számolva), míg a többé-kevésbé kiegyensúlyozott elszámolású országokban 3,6 (19 ország adatai alapján).

A bruttó nemzeti termék összetételét a szerző az 1964. évi adatokból 46 országra vonatkozóan vizsgálta, ebből 20 ország minősíthető importtőke-többletű országnak, míg 26 a másik csoportba sorolható.

Az országok két csoportja között az egy főre jutó bruttó társadalmi termék nagyságában jókora különbséget állapít meg a szerző a nagyobb importtőkével rendelkező országok javára, és ennek következtében úgy tűnik, azok gazdasági struktúrája is fejlettebb.

Ha azonban az országokat a nemzeti jövedelem nagysága szerinti csoportosításban nézzük, akkor ez a magasabb struktúrális fejlettség csak azt jelenti,

1. sz. táblázat

A hazai termelés szerkezete 46 fejlődő országban 1964-ben

Ágazat	Az importtőke-többlettel rendelkező 20 országban	A kiegyensúlyozott nemzetközi elszámolású 26 országban
Mezőgazdaság	25,2	31,7
Bányászat	4,4	6,4
Ipar	15,4	14,6
Közszolgáltatás	1,9	1,3
Építőipar	5,7	4,2
Közlekedés	6,6	5,8
Közigazgatás	9,1	6,5
Egyéb szolgáltatások	26,6	24,6
Lakásügy	5,1	4,9
Összesen:	100,0	100,0
Importtőke a GNP százalékában (átlagosan)	10,9	1,0
1 főre jutó nemzeti termék dollárban	360	263

hogy a mezőgazdaság aránya alacsonyabb, viszont az ipar aránya a bruttó nemzeti termékben nem magasabb ennyivel, hanem a szolgáltatások aránya növekedett meg. Az ugyanabban az egy főre jutó bruttó társadalmi termék szintű csoportban a nemzetközi elszámolásokat kiegyensúlyozó országok magasabb strukturális fejlettséget értek el.

A mezőgazdaság szerepének gyorsabb csökkenése a nagy tőkeimportú országokban magyarázható, hogy csökken a gazdaságosan eladható termékek aránya. A foglalkoztatottság szerkezete alapján vizsgálva ugyanezt a jelenséget — állapítja meg a szerző — a mezőgazdaság súlya sokkal nagyobb, mint a bruttó nemzeti termék alapján mért aránya. A 15 importtőkét nagymértékben igénybe vevő országban 42,9 százaléka, a 16 fizetéseket egyensúlyban tartó országban a foglalkoztatottak 54,8 százaléka dolgozik a mezőgazdaságban.

A szerző korrelációs számításai a következő összefüggéseket tárják fel: az importtőke súlya és a szolgáltatások aránya között erős korreláció van, viszont a mezőgazdaság, a bányászat, az ipar részesedése a hazai termelésben negatív korrelációt mutat, sokkal inkább, mint a kevesebb importtőkét felhasználó országokban. Ezek az összefüggések azt indokolják, hogy a nagyarányú tőkeimport erősen befolyásolja a gazdasági struktúrát, és ezekben az országokban kihát a következő évtizedek fejlődésére is.

Mint hogy az importtőke „bősége” csak korlátozott időtartamra lehet jellemző, ezeknek az országoknak egyik legfontosabb gazdaságpolitikai célja a nemzetközi fizetések kiegyenlítésének elérése kell hogy legyen, mivel enélkül — az egy főre jutó nemzeti jövedelem magas szintje mellett is — gazdaságilag labilis és strukturálisan függő helyzetben vannak. A fejlődésnek fokozatosan kell végbemennie, mégpedig úgy, hogy a tőkeimportot hazai exporttal helyettesítik és növelik a belső megtakarítások arányát. Ezen időszak alatt a tőkeimport éppen a nagy beruházási tevékenység miatt lényeges.

(Ism.: Mausecz Zsuzsa)

G. Pawlak-Finderova: Az új lakáspolitikai elvei és realizálásuk Lengyelországban

(Nove Drogi, Varsó, 1969. 2. sz.)

Lengyelországban a felszabadulás után első években lakásügyi téren a fő fel-

adat a háború alatt elpusztult lakóházak felépítése volt az ország egész területén, a visszaszerzett területeken pedig a lakóházak hasznosítása. A következő években az iparosítás és a városiasodás időszakában a lakásépítkezést szükség-szerűen az új, valamint a kibővülő ipari központokra kellett koncentrálni. E körülmények között háttérbe szorult a múltból örökölt lakáshiány megszüntetése.

A rossz lakásviszonyokat súlyosbította az a körülmény, hogy az állam teljesen magára vállalta a lakásépítkezés finanszírozását és szervezését, valamint a meglévő lakóházak fenntartását is. A kis beruházási keretek és az építőipar szűk kapacitása fékezte a lakásépítkezést. A szűkös eszközökkel, amelyeket az állam a lakóházak fenntartására szánt, sem a régi házak számának csökkenését, sem az új lakások leromlását nem lehetett meggátolni, már csak azért sem, mert az ingyen kapott lakásokra a lakók nem nagyon vigyáztak. Ily körülmények között olyan megoldás vált szükségessé, amely lehetővé tenné a lakásigények jobb kielégítését.

A LEMP Központi Bizottsága 1958-ban új elveket dolgozott ki, hogy a lakosság eszközeit is bevonják a lakásépítés finanszírozásába. Mivel a lakosság részesedése a finanszírozásban megnőtt s a lakásfenntartás költségeit teljes egészében a lakókra hárították, a lakásépítés meggyorsult. Ennek tudható be, hogy 1960-ban 95 ezer lakás épült fel, míg 1956-ban csak 54 ezer.

1961-ben a minisztertanács szabályozta az új lakások elosztásának elveit. Avégett, hogy minél több család jusson lakáshoz, átmenetileg alacsony normát állapítottak meg (5—7 m² egy személyre). Kimondták, hogy tanácsi lakásra elvileg csak az a család tarthat igényt, amely nem lakásjellegű épületben, lebontásra kerülő házban vagy pedig túlzó (2—4 m²/személy) lakásban lakik. Egyidejűleg érvényesítették azt az elvet, hogy állami vagy vállalati lakást csak az kaphat, akinek jövedelme bizonyos összeget nem halad meg. (Jelenleg az egy családtagra jutó 800—1000 zloty a felső határ.)

Az új elosztási elveknek megfelelően 1962 és 1967 között a tanácsok 62 ezer lakást adtak olyan családoknak, amelyek nem lakóhelyiségben laktak, 79 ezret a lebontásra ítélt házakban lakóknak és 132 ezret a zsúfoltan élő családoknak. A szövetkezeti lakások elosztásában szintén a legrosszabb körülmények között élő családok részesültek

előnyben. Nehéz megállapítani, hogy jelenleg milyenek a legrosszabb lakáviszonyok. A városi tanácsok adatszolgáltatása szerint nem lakóhelyiségben már nem laknak családok, illetve ez 1970-ig teljesen megszűnik. Nyilvánvaló azonban, hogy a jelentős javulás ellenére a lakáviszonyok problémája továbbra is fennáll. Emellett nem lehet figyelmen kívül hagyni azt sem, hogy a társadalmi változások eredményeként módosul a rossz lakás fogalma, mivel nőnek az egyéni igények.

1965 óta érvényesül az az új lakáspolitikai, amelynek lényege nemcsak egyszerűen az, hogy az állam részesedése a lakásépítkezésben csökken és a szövetkezés nő, hanem az, hogy mindenki hozzájuthat szövetkezeti lakáshoz. A minisztertanácsi határozat szerint lakásszövetkezet tagja lehet az, aki 1. a jelöltek listájára került valamelyik szövetkezetben, 2. meghatározott nagyságú előleget (betétet) gyűjtött össze, 3. felvételét kérte egy szövetkezetbe és kérvényt nyújtott be lakásra. A határozat előírja, hogy a szövetkezet vezetőségének, amikor döntést hoz a tag felvételéről, közölnie kell az új taggal — a társadalmi lakásbiztonság ajánlatának figyelembevételével — a lakás kiutalásának körülbelüli időpontját, a lakás méretét és felszereltségét.

Az állam kedvező feltételeket igyekszik biztosítani ahhoz, hogy a lakosság széles rétegei szövetkezeti lakáshoz jussanak. Így az állam nemcsak a lakásszövetkezeteknek nyújt hosszú lejáratú hitelt, hanem segít azoknak a szövetkezeti tagoknak is, akik nehezen tudják a betétet befizetni. Némelyek 5 éves kölcsönt kaphatnak a vállalatától vagy a Beruházási Banktól, egyes esetekben pedig ezt a kölcsönt nem is kell visszafizetni. Ezenkívül az Általános Takarékpénztár a szokásos kamaton felül prémiumot vezetett be (évi 600 zloty) azok számára, akik több mint 4 éve gyűjtnek lakásra.

Az új lakáspolitikára a lakosság élénken reagált. 1965 óta a lakásszövetkeze-

tekbe évi átlagban 215—250 ezren kérik felvételüket, és 105—160 ezerrel gyarapodik a tagok száma. 1968. július 30-i állapot szerint az Általános Takarékpénztárban 730 ezren helyezték el lakásra megtakarított pénzüket.

A folyó ötéves tervben a szövetkezeti tagok körülbelül 420 ezer lakást kapnak. Becslés szerint új lakásra országos átlagban 4 évet, az egyes vajdaságokban 3—5, Wroclawban pedig 6 évet kell várni. Ami a lakás minőségét illeti, az elmúlt években sok panasza és kritika hangzott el. A folyó ötéves tervidőszakban intézkedéseket tettek a lakástervezés, az építőanyagok, valamint a kivitelezési munkák minőségének megjavítására. Az észrevehető javulás ellenére azonban a lakások minősége továbbra sem kielégítő.

A LEMP V. kongresszusa határozatot fogadott el az 1971 és 1975 között tervezett lakásszám jelentős emeléséről. A párthatározat optimista, de egyben feszített feladatot tűzött ki: 1975-ig lényegében minden szövetkezeti tagnak, aki 1970-ig lakásszövetkezeti tag lett, lakást kell biztosítani.

A szerző megállapítja, hogy az új lakáspolitikát a tömegek helyeslik és támogatják. Ez a politika már eddig is eredményes volt. A lakosság zömében meggyökeresedett az a tudat, hogy elsősorban saját erőfeszítés révén lehet lakáshoz jutni. Kedvező jelenségnek tekinthető az is, hogy a lakók jobban vigyáznak lakásukra, emelkedett a lakáskultúra, javulnak az együttélés viszonyai is.

Jelenleg is a lakásszükségletek gyorsabban nőnek, mint a lakásépítés. Ma azonban nem a lakásépítés finanszírozása jelenti a fő nehézséget, hanem az építőipar elégtelen kapacitása, az építőanyaghiány, a telekhiány. E kérdések megoldása nélkül nem várható nagy fordulat a lakásigények kielégítésében, bár a helyzet fokozatosan javul.

(Ism.: *Makaruk Ludwik*)

Gazdag Miklós—Meitner Tamás: A vezetés emberi tényezői

Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1968. 375 l.

Könyvkiadásunk az utóbbi években, pótolni akarva az elmaradást, számos új könyvet jelentetett meg a munkagazdaságtan, a munkaszociológia, a munkapszichológia, a szervezéstudomány tárgyköréből. Jelentős előrelépés történt a vezetés-tudománnyal foglalkozó művek kiadásában is. Gazdag Miklós és Meitner Tamás könyve ebbe a sorba illeszkedik be és bizonyos értelemben többet, más értelemben kevesebbet nyújt az eddig megjelent műveknél. Kevesebbet annyiban, amennyiben a könyv elsősorban az áttekintés, a tájékozódni vágyók eligazításának igényével lép fel, jórészt nem önálló kutatásokon alapul. Emellett a könyv szerzőinek a tárgyalta témákról nincs is szándékukban teljes körű képet adni, feladatuknak a vezetésben legfontosabb problémák kiemelését és világos tárgyalását tekintik. Ez nem negatívuma a könyvnek, csupán sajátos jelleget ad neki és korlátait érzékelteti. A tömör, összefogott tárgyalás — az erre való tudatos törekvés — lehetőséget nyújt azonban arra, hogy az emberek, embercsoportok vezetésében felhasználható tudományágak eredményeit *komplex módon* tárgyalhassák. Egy sor tudományágról kell a könyvben képet adni, s ezt jól rendszerezve, közérthető módon, élvezetes megfogalmazásban sikerült a szerzőknek megoldaniuk. Ennek eredménye az érintett tudományágak *szintézise*, s ez az, amivel ez a könyv többet nyújt, mint az egyes szakágak tudományosabb igényű publikációi.

Ez a többlet a tudomány és a gyakorlat szempontjából egyaránt jelentős. A tudomány számára ez a szintézis a vezetésstudomány sajátos aspektusának erősítését jelenti.

A *gyakorlat számára* adott többlet talán még fontosabb. A vezetőknek a könyv jó lehetőséget nyújt a felmerülő bonyolult vezetési problémák személyi tényezőkkel összefüggő legkülönbözőbb elemeinek felismerésére, a különböző döntések várható hatásának érzékelésére. Ezzel nagyon megkönnyítik a szerzők a vezetés-tudományi eredmények gyakorlati alkalmazását. A könyv egyértelműen érzékelteti, hogy vállalati, intézményi, vezetési problémákat nem lehet csak az üzem- és munkaszociológia, csak a szervezéstudomány, csak az anyagi ösztönzés, vagy csak a munkapszichológia eredményeire támaszkodva megérteni és megoldani. E tudományok sikeres gyakorlati alkalmazásának alapfeltétele a komplexitás: a jelenségek szociológiai, lélektani stb. okainak és összefüggéseinek, együttes hatásainak elemzése.

A könyv ily módon segítséget nyújt ahhoz, hogy a vezetők bizonyos vállalati, üzemi problémák okait mélyebben felismerjék, pontosabban megfogalmazzák és a specialisták számára a feladatokat világosan megjelöljék. Emellett segít a könyv abban is, hogy az érintett tudományokban (például munkalelektan vagy üzemszociológia) speciálisan általában nem képzett vezetők döntéseikben önállóan is felhasználhassák ezek ismeretanyagát, hogy felelősen és jól döntsenek.

A könyv gazdasági-társadalmi fejlődésünk olyan időszakában jelent meg, amikor e tudományok fokozódó gyakorlati alkalmazásának nagy jelentősége van. A gazdasági mechanizmus reformja és továbbra is folyamatban levő tökéletesítése szinte úgy is felfogható, mint a vezetői tevékenység racionálisabb feltételeinek, kevésbé korlátozott lehetőségeinek megteremtése. Ezáltal a vezetők felelőssége nemcsak a döntések szorosan vett gazdasági következményeiben fokozódik, hanem természetesen az emberi tényezőkkel, a munka személyi feltételeivel kapcsolatos hatásokban is. A gazdasági mechanizmus reformja különösképpen középpontba állítja a gazdálkodás, a tevékenység személyi körülményeinek jelentőségét, társadalmi légkörének formálását. A gazdasági mechanizmus pozitív hatásai nem bontakozhatnak ki akkor, ha a gazdasági hatékonyság növekedése együtt jár társadalmi rendszerről idegen, negatív társadalmi hatásokkal.

A könyv fejezetei logikus rendszerben foglalják össze a munkatevékenység vezetésének, feltételeinek, ösztönzőinek, társadalmi és tárgyi körülményeinek kutatásában elért eredményeket. Elsőként a vezetési tevékenység típusai, a vezetési célok és feladatok, funkciók bemutatása után a vezetéshez szükséges személyi tulajdonságokkal foglalkoznak a szerzők. A jellegzetes vezetési stílusokat, és a vezetéshez szükséges ismeretek csoportjait K. Lewin és Hegedűs András kutatásai nyomán ismertetik.

A jó vezetés alapvető feltétele a megfelelő szervezet. A működési feltételeknek és a céloknak megfelelő szervezetek kialakítása, fejlesztése, amely — összefüggésben a gazdaságirányítás rendszerének változásával — napjaink egyik legfontosabb vezetői feladata, megfelelő hangsúlyt kap a fejezetben.

A második fejezet alapján *pszichológiai hangvételű*. A szerzők a lélektan alapvető fogalmaival ismertetik meg az olvasót. Meghatározzák a személyiség fogalmát, összefoglaló képet adnak más pszichológiai kategóriákról (személyiségjegyek, érdeklődés, képesség, jellem, vérmérséklet), s ezek alapján ismertetik, összehasonlítják a különböző személyiségjegyeken alapuló tipológiákat.

A könyv második részében (a munka feltételei és ösztönzői) a szerzők az *eredményes munkavégzés feltételeit* (a feladat ismerete, a feladat elvégzésének képessége, a feladat elvégzésének akarása) foglalják össze. Ezután a szerzők hosszabban foglalkoznak a *tevékenység motívumaival*. A magatartást kialakító motivációk sorrendjének, szerepének ismerete sok lehetőséget nyújt a vezetési tevékenység tudatosabbá tételére.

A motivációkból kiindulva jutnak el a szerzők a munkahelyi *ösztönzéshez*. Erről szólva itt a munkafeladat céljainak, pontos kijelölésének, a teljesítmény értékelésének, elismerésének jelentőségével, formáival, módoszataival foglalkoznak. A mondanivaló felhasználhatóságát fokozza *gyakorlati jellege*, a szinte esettanulmányyszerű példák sora. A szerzők az elégedettséget (identifikációt) és a munkahely-változtatást (fluktuációt) a munkatevékenység érzelmi konzekvenciáiként foglalják össze.

A továbbiakban a munkatevékenység társadalmi és tárgyi környezetének, körülményeinek hatását elemzik. A problémák világos megfogalmazásával bizonyítják, hogy a munkahelyi „csoportok” szociális szerkezetének, a csoportképződés szociológiai problémáinak, valamint az egyén és a csoport kapcsolatának elemzése különösen nagy segítséget nyújthat a vezetői munkához. Ehhez az elemzéshez módszertani adalékokat is adnak. Értékes része a fejezetnek a szocialista országokban lefolytatott munkaszociológiai vizsgálatok bemutatása.

A *tárgyi környezetnek* a munkafolyamatra gyakorolt hatásáról szólva sorra bemutatják egyfelől a munkakörülmények (zaj, világítás, rezgések, hőmérséklet, páratartalom stb.), a munkabiztonság, a fáradási tényezők, a munkaközi szünet, másfelől a munkateljesítmény kapcsolatát.

A könyv záró fejezete a vezetők által a korábbi fejezeteknél már ma is jobban ismert témacsoportot, az *anyagilag ösztönzés* problémakörét dolgozza fel. Az ösztönzésről — különböző vonatkozásokban — szinte valamennyi fejezetben szó esik. Az utolsóban a szerzők ismertetik a bérezési és premizálási formákat, a munkaköri és személyi minősítési módszereket, a különböző besorolási rendszereket, a normamegállapítás feltételeit.

Ónálló, fontos része a könyvnek a „Függelék” és a „Jegyzetek”. A „Függelék” körülbelül 20 oldal terjedelemben mintegy összefoglalásként a vezetés emberi tényezőivel összefüggő szaktudományok vállalati alkalmazásának módszereit soroztatja fel. A „Jegyzetek” mintegy 30 oldalán a szerzők főképp azokra a forrásokra utalnak, amelyeket könyvük megírásában felhasználtak. Ez a rész különösen hasznos kiindulópont azok számára, akik valamely tudományággal, részkerddéssel közelebbről kívánnak megismerkedni.

A Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó gondozásában megjelent könyv elsősorban tehát a vezetők, a gyakorlati szakemberek részére nyújt nagy segítséget. Úgy látszik, az érdekeltek felfigyeltek a mű hasznos ismeretanyagára, mert a könyv rövid idő alatt „hiánycikk” lett. Reméljük nem sokáig marad az.

Monigl István

Tanulmánygyűjtemény az Egyesült Államok távlati agrárpolitikájáról

Food Goals, Future Structural Changes and Agricultural Policy:
A National Basebook, Iowa State University Press, Ames, USA 1969.
325 l.

Az Iowai Állami Egyetemen Earl O. Heady professzor irányításával működő Mezőgazdasági és Közgazdasági Fejlesztési Központ legfrissebb kiadványának címében az „országos báziskönyv” minősítés jelzi az egységesen összeilleszkedő műfaji keretet. A cím másik része — „élelmezési célok, jövőbeli szerkezeti változások és mezőgazdasági politika” — utal a tartalom sokrétűségére és agrárpolitikai orientációjára.

A tizennégy tanulmány népes szerzői gárdája nem leplezett szándékkal törekedett jobb tudományos bázisokról gondoskodni az Egyesült Államok hosszú távú agrárpolitikai programjainak értékelő elemzéséhez és kialakításához. Az előszó kritikusan megállapítja, hogy az amerikai agrárproblémák nagyjából most is ugyanazok, mint három évtizeddel ezelőtt, s azóta nem változott az agrárpolitikai irányzatok lényege sem. A kormányzat pedig az 1933—1966. években kerekén 60 milliárd dollárt költött el a mezőgazdasági termelés befolyásolására, a feleslegek elhelyezésére és a termelői árak stabilizálására.

Az első tanulmány témája: „A világ élelmezési helyzete és ennek jelentősége az Egyesült Államok agrárintézményei számára”. A szerzők (H. C. Williams és R. W. Sherman) szerint évente összesen 10 milliárd dollár értékű búza, szója, tej és hüvelysterminy felhasználásával érhető el a világ mostani népességének minimális, személyenként napi 2500 kalóriányi táplálkozási színvonala.

Williams és Sherman kritikusan kijelentik, hogy az amerikai kormány úgynevezett élelmiszersegélyeinek (lényegében fölösleg-elhelyezéseinek) szerepe nem számottevő a világ élelmezési helyzetének javításában. Ugyanakkor kedvezően ítéli meg a mezőgazdasági export jövőbeli kilátásait, elsősorban szemes takarmányokban, olajos magvakban és húsban. Az európai szocialista országok élelmiszertermelési potenciáljával foglalkozó rövid alfejezet megemlíti az 1966. évi rekordtermést és további növekedésre, hozamemelkedésre számít.

Rex F. Daly dolgozata — „Mezőgazdasági növekedés, szerkezeti változás és az erőforrások organizációja” címmel — elemzi az amerikai mezőgazdaság 1950—1966. évi változásait és várható helyzetét 1975-ben, 1980-ban. A becsült agrártermelési szinteket a növényi export évi 3, 4 és fél, 6 százalékos növekedésével differenciáltan alakította ki.

Az Egyesült Államok általános közgazdasági és agrárgazdasági helyzetéről röviden tájékoztat a következő oldalon levő táblázat.

R. F. Daly tanulmánya részletesen ismerteti a növénytermelés és az állattenyésztés távlati hozamait, hatékonyságát az amerikai mezőgazdaságban, és vázolja számítási módszerét is.

A két első tanulmányt három elemzés követi az Egyesült Államok agrárpolitikájának történetéről, tapasztalatairól. A többi 9 írás a távlati agrárpolitika szükségességét, belső rendszerét, nemzetközi és országos kapcsolódásait vizsgálja részleteiben.

„Gazdaságilag és politikailag következetes programok kialakítása: az egyenlőség problémája” című tanulmányában Earl O. Heady az amerikai agrárpolitika felszíne alatt levő alapproblémát abban látja, hogy a mezőgazdaság műszaki haladásából és átszerveződéséből eredő előnyök és hátrányok egyenlőtlenül oszlanak meg az egyes társadalmi csoportok között. A kormányzati programok csupán az árutermelő nagyfarmokat juttatták előnyökhöz. A szerző a mezőgazdaságból kiszorított farmerekre és a vidéki fiatalokra hívja fel a figyelmet. Úgy véli, hogy a mezőgazdasággal kapcsolatos programoknak a mezőgazdaságot és a falut elhagyni kényszerülő emberekre nagy gondot kell fordítaniuk.

„Az árutermelő farmok igényeit kielégítő politikai programok a soron levő két évtizedben” címmel Donald R. Kaldor, Wallace Ogg, és William E. Saupe közös tanulmányukban a mezőgazdaság teljesítményei megítélésének szempontjaival foglalkoznak. E szempontok, teljesítmény-kritériumok az árutermelő farmokat illetően:

Az Egyesült Államok néhány gazdasági mutatója az 1940, 1966 és 1980. években

Évek	Foglalkoztatottság (millió fő)		Egy munkaóra jutó termelés (dollár)		1 főre jutó elköltendő jövedelem (dollár)
	Egész gazdaság	Mezőgaz- daság	Egész gazdaság	Mezőgaz- daság	
1940	48,1	9,5	2,08	0,72	1259,0
1950	61,8	7,5	2,72	1,03	1646,0
1959—1961 (átlag)	68,7	5,4	3,51	1,79	1891,0
1964—1966 (átlag)	75,0	4,4	4,07	2,24	2208,0
Változás 1950 és 1964—66 között (százalék)	21,4	—42,9	49,60	117,50	34,1
A változás évi üteme 1950 és 1964—66 között (százalék)	1,3	— 3,6	2,70	5,30	2,0
1980*	97,5	2,8	6,10	5,10	3250,0
Változás 1980 és 1964—66 között (százalék)	30,0	—36,4	49,90	127,70	47,2
Az előbbi változás évi üteme (százalék)	1,8	— 2,1	2,80	5,60	2,6

* Megjegyzés: Becsült adatok a növényi termékek exportjának évi 4,5 százalékos növekedésével számolva.

1. Gazdasági növekedés (egységnyi ráfordításra jutó hozamemelkedés);
2. Termelési hatékonyság (a keresletnek megfelelő méretű és összetételű áru kínálat, minimális költségszint a szükséges termékmennyiség előállításában);
3. Stabilitás (a termelési volumen, az árak és a jövedelmek évenkénti alakulásában);

4. Equitás (jogegyenlőség, méltányosság).

Az utóbbin elsősorban azt értik, hogy a tőke- és munkabefektetések jövedelemszerzési lehetőségei az árutermelő nagyfarmokon és a többi gazdasági területen egyenlők legyenek. E fogalomkörbe tartozik még a kedvezményes közszolgáltatásokban (például ingyenes oktatásban) való részesedés egyenlőségének, valamint az agrártulajdon és az egyéb üzleti tulajdon azonos elbírálásának elve is.

D. R. Kaldor és szerzőtársai felidézik a régi tanulságot, hogy a szabályozatlan piac nem adhat a mezőgazdasági népességnek „igazságos” részt a nemzeti jövedelemből, és ezért olyan programok váltak szükségessé, amelyek újra elosztanák a jövedelmeket a mezőgazdaság érdekében. E programok azonban az ártámogatást és a földpihentetési ellenszolgáltatást az árutermelés és a tulajdon szerint adagolták, orszolánrészüket a tőkés nagyüzemeknek juttatták. Az abszolút jövedelemkülönbségek így módon még növekedtek, ahelyett, hogy mérséklődtek volna.

Két fejezet a vidéki települések gazdaság-szervezési és kommunálpolitikai kérdéseit vizsgálja. George S. Tolley „Nemárutermelő farmerek és más vidéki csoportok leküzdendő jövedelemproblémái” című munkája foglalkozik a szegény-kategóriába tartozókkal is. A hivatalos standard* szerint 1965-ben 15 millió vidéki lakos minősült szegénynek az Egyesült Államokban. Közülük 5 millió élt farmokon és 10 millió volt nem mezőgazdasági foglalkozású vidéki lakos. A szerző további 15 millió személyt (családostul) tekint olyanoknak, akik — mivel farmokon, illetve vidéken

* Két hivatalos mércét használnak a „szegény”-program hatókörének kijelölésekor. Az egyik szerint az egy családra számított évi 3000 dollár jövedelem a szegénység-határ. A másik standard figyelembe veszi a családtagok számát is, így módon a szegénység-határ (évi jövedelem dollárban):

egyedülálló személynél	1570
kéttagú családnál	2030
négytagú családnál	3200.

Az utóbbi standard 1966-ban országosan a háztartások 17,8 százalékát sorolta a szegény-csoportba. Ide került a farmercsaládok 20,8 százaléka (a nem fehér farmercsaládok 69,7 százaléka).

élnék — legalább 25 százalékkal kevesebbet keresnek a képzésüknek, iskolázottságuknak és koruknak megfelelő városi bérnél.

A sok értékes információt tartalmazó, gondolatébresztő tanulmánygyűjtemény az exportpolitikai változatok mezőgazdasági következményeit tárgyaló fejezettel zárul.

Fekete Ferenc

Haire, Mason: Pszichológia — vezetőknek

Mezőgazdasági Kiadó, Budapest, 1969. 147 l.

A könyvvel kapcsolatos első meglepetés, hogy a vezetéslelektan kiemelkedő amerikai szaktekintélyének művét a Mezőgazdasági Kiadó fedezte fel a magyar olvasó számára. Elismerés érte a kiadónak s a könyvet gondozó jöszemű szerkesztőnek. A második meglepetés maga a könyv, amely nem túl terjedelmes, ám a témával kapcsolatban minden lényeges mondanivalót összefoglalja s méltán igazolja a szerző hozzánk is eljutott hírét, rangját.

A *Pszichológia — vezetőknek* cím voltaképpen a szokásos lélektani — vezetéslelektani — fejtegetéseket ígéri, sok magvas elméletieskedéssel és kevés gyakorlatiassággal. Mason műve azonban kitűnően megírt, frappáns gyakorlati példákkal teletűzdelt, már-már kézikönyv számba menő művet ad át az olvasónak, amelyben nyoma sincs a gyakorlati embereket riasztó tudományos szakzsargonnak, a tematikai és stiláris bonyolultságnak.

Odáig már eljutottunk, hogy a gazdasági vezetők közül mind többen ismerik fel: feladataik elvégzéséhez kevés a műszaki vagy a közgazdasági diplomával fémjelzett szakmai műveltség; kevés az évek során megszerzett és beidegzett rutin; kevés az empirikus emberismeret. A vezetés hallatlanul bonyolult munkája feltételezi, hogy a vezetők többé-kevésbé amolyan „emberügyi szakértökké” is váljanak, hogy ismerjék az emberi természet olyan pszichológiai jellemzőit, amelyek a munkafeladattal kapcsolatban — a vezető és vezetett viszonyában — leginkább problématicusak.

A követelmény egyértelmű, de hol és hogyan lehet elsajátítani ezt a tudományt? Pedagógus, pszichológus, netán szociológus vezetőkre lenne szükség? Lehetetlen elképzelés s amellett ezek a tudományágak önmagukban még nem sokat segítenek. Intézményes vezetőképzés — nem számítva a speciális továbbképző tanfolyamokat — nálunk nincs és könyvkiadásunk sem kényeztet el bennünket a témába vágó szakirodalommal. Szinte egy kézen összeszámálhatnánk azokat a műveket, amelyek az utóbbi öt-hat évben jelentek meg és részben vagy teljesen a vezetésstudománnyal foglalkoznak. Ezért is kettős öröm, ha valami új jelenik meg a könyvpiacra, ha a kiadók is felismerik azt, hogy vezetőinket meg kell tanítani az emberekkel való szakszerű bánásmódról. Az utóbbi időben mintha javult volna a helyzet. (Lásd például Gazdag Miklós—Meitner Tamás: A vezetés emberi tényezői című könyvét, melynek ismertetése e számunk 638. lapján található.)

A szerző az üzemekben, a vállalatoknál szükségszerűen fellépő pszichológiai problémákból indul ki, s ily módon közelíti a vezetésstudományt. Ha ugyanis vezetési problémákból indulna ki s ezek megoldásához venné igénybe a pszichológia tudományát, munkája nem lenne ennyire egyetemes érvényű s gyakorlatilag ennyire használható.

A mű alap gondolata: az „... Ipari termelés *jelenleg* a technika, a gépek és a nyersanyag végsőkig való kihasználására épül. A *gépkészlet tekintik a függő változóknak*. Elvárják tőle, hogy alkalmazkodjék (szerencsére alkalmazkodik is) ... Ha üzeinkben oly keveset tudnának a gépek energiaszükségletéről, termelési potenciáljáról, olajozásáról és legmegfelelőbb környezetéről, mint üzemeltetőik szükségleteiről, igen hamar általános és súlyos üzemzavarokra kerülne sor... Egetően szükséges az iparban dolgozó ember tudományos tanulmányozása annak érdekében, hogy a vele kapcsolatos ismereteink arányban álljanak technikai tudásunkkal. Ilyen módon maximalizálni tudnánk az ipari termelés e két tényezőjének — az embernek és a gépnek — hatékonyságát.” (15. l.)

Ki vitathatná, hogy ezek a megállapítások a mi gazdálkodási módszereinkre

éppen úgy — ha nem jobban — érvényesek, mint arra a környezetre, amelynek tanulmányozásával Mason könyvét megírta. S hogy a „dolgozó ember tudományos tanulmányozásának” más a célja ott és más itt, az nyilvánvaló, ám témánk szempontjából ez most másodlagos kérdés.

A szerző elvezeti az olvasót az emberi természet legkülönbözőbb területeire s közben bekalandozhatjuk a vállalati szervezet különböző részlegeit is. Megismerhet a tanulás problémáival és az ehhez kapcsolódó úgynevezett effektus-törvény-nyel. „Az az egyszerű törvényszerűséget értjük ezen, hogy *azt a viselkedést vagy magatartást, amely jutalomhoz vezet...*, az emberek megismélik, míg azt, amely nem vezet jutalomhoz, sőt büntetést vonhat maga után, nem ismétlik meg.” (23. l.)

S hogy milyen furcsa helyzeteket szülhet az effektus-törvény gyakorlati megnyilvánulása, azt példák sorozatával illusztrálja. „Gyakran hallhatjuk a vezetők-től: a legnagyobb problémám, hogy az emberek nem akarnak olyan keményen dolgozni, mint azelőtt tették. A jó munkáért régebben előléptetést vártak, de jelenleg az a szokás, hogy aki kivárja az idejét, azt előléptetik. Így hát inkább türelmesen kibőjtölk az időt, mintsem jól dolgozzanak. Ebben az esetben — írja Mason — a vezetőknek nincs joguk meglepődni vagy elégedetlenkedni... Hogy a beosztottak így viselkednek, annak az az oka, hogy erre szoktatták őket.” (24. l.)

Külön fejezetet szentel egy nagyon lényeges — és nálunk ugyancsak huszadrangú kérdésként kezelt — témának, a vezető és a beosztott közötti kapcsolatok kialakításának, szaknyelven a kommunikációnak. „*A vezetővel való széles körű kommunikáció nélkül a beosztott nem tudhatja, milyen az a helyzet amelyhez alkalmazkodnia kell, mikor dolgozik jól stb. A megfelelő kommunikáció nélkül teljesen bizonytalan helyzetben van.*” (61. l.) A különböző kommunikációs módszerek megszervezését ismét csak érzékletes példákkal és könnyen érthető ábrákkal magyarázza. (Érdekesek Mason példái: nemcsak eredetiek, hanem megannyi könnyen elsajátítható módszert adnak annak a vezetőnek, aki ludatosabban — és tudományosabb — kísérli alakítani az emberekkel kapcsolatos magatartását.)

Említettük már, hogy a szerző részletesen elemzi a tanulás alapvető törvényszerűségeit, de félmunkát végezne, ha nem boncolná az oktatás törvényszerűségeit. Ebben a fejezetben a vállalati oktatási osztály a főszereplő, amelynek — Mason szerint — „törzskari funkciója” van és amelynek fontossága, kikerülhetetlen fejlesztése abból a felismerésből ered, hogy az emberek viselkedésének tudatos módosítása egy vállalat életében döntő jelentőségű. „Az egyik legnagyobb repülőgépyárat a háború alatt felkérte a Munkaerőgazdálkodási Bizottság, hogy állítsa össze a vezetők fontossági sorrendjét. Természetesen első helyre a vezérigazgató került, de rögtön utána az oktatási osztály vezetője következett.” (77. l.) Mason is beismeri, hogy a vállalati oktatási program sok részletét kihagyta. („Meg lehet tervezni az előadásokat? Munkaidőben? Hány ember vegyen részt az egyes előadásokon? Milyen gyakran tartsák azokat? Mi legyen a tartalmuk?” 94. l. stb., stb.) De az a mód, ahogyan a szerző a gazdasági vezető oktatási feladataira felhívja a figyelmet, ahogy a leghétköznapibb példákkal illusztrálja e tevékenység döntő fontosságát, újszerű és mindenki számára megszívlelendő.

Ugyancsak elgondolkoztató a következő elmélete: „Végeredményben az egyetlen ember, aki elindíthatja az oktatást — a vállalat vezetője. Első pillanatra meglepő, rendkívül furcsának tűnő következtetés, de elkerülhetetlen... Ha a probléma nem az egész vállalatot érinti, elég ha középszintről indul el az oktatás. Ha másutt kezdődik el az oktatás, kockázattaljuk, hogy a megváltozott viselkedésformákkal rendelkező ember (a tanuló) összeütközésbe kerül a főnökével, aki nem vett részt az oktatásban (tehát viselkedésformái változatlanok maradnak), ennek megfelelően vagy főnöke neheztelését vonja magára, vagy feladja a nemrég tanult módszereket.” (83—84. l.)

Rendkívül érdekes a *Termelékenység és bérezés* című fejezet. Ezzel kapcsolatban utaljunk a már említett effektus-törvényre, amely körül nem kevés vita van (nagyon sok pszichológus el sem fogadja a törvényt). A szerző nem megy bele a vitákba, de e törvény könyvének alapmotívuma. Nos, különösen a *Termelékenység és bérezés* című fejezet az, amelyben egyértelműen kiderül: nem hiába keletkeztek ezek a viták. Az effektus-törvény rendkívül bonyolult módon érvényesül. Gyakorlati megjelenése korántsem olyan egyszerű, mint maga az írott definíció. Nem árt ezt alaposabban figyelembe venni nálunk sem.

A könyv utolsó fejezete a *Szervezés* címet viseli, s természetesen itt sem szervezőmódszertani útmutatót, hanem a kérdés pszichológiai oldalának kifejtését kaphatjuk. A fejezet főszereplője ezúttal a vállalati szervezési osztály, és az egyik

alapkérdés: miről ismerhetjük fel a helyes szervezést? Semmi esetre sem csak a könnyen mérhető tényezők (költségvetési és termelési adatok) kedvező alakulásából. Annál kevésbé, mert egy rugalmas szervezet felépítéséhez ismerni kell a szervezet számba jehető tagjainak kezdeményező képességét, elkötelezettségét, magatartási jegyeit stb.

Mason műve — bár nem szabad minden kritika nélkül olvasni és megállapításait alkalmazni — alapvető, hézagpótló munka.

Vértes Csaba

PÁLYÁZATI FELHÍVÁS

A Magyar Közgazdasági Társaság Matematikai-Kölgazdasági Szakosztálya és a SZIGMA szerkesztősége pályázatot hirdet „Matematikai (operációkutatási) módszerek konkrét felhasználása vállalati gazdasági döntések előkészítésében” címmel.

Pályázati feltételek:

1. A pályázaton — egyénileg vagy csoportosan — bárki résztvehet.
2. A pályaművek terjedelme lehetőleg ne haladja meg a 100 gépelt oldalt. A felhasznált irodalmat fel kell tüntetni.
3. Pályázni csak eddig nem publikált pályaművekkel lehet; disszertációs munkák a pályázatból ki vannak zárva.
4. A bíráló bizottság nem javasol jutalmazásra olyan tanulmányokat, amelyekben kizárólag a szakirodalomra támaszkodó modelleképezések és javaslatok találhatóak, s hiányzik belőlük a vizsgált vállalat adottságainak a konkrét elemzése. A gyakorlatban kipróbált, bevált és felhasználásra kerülő módszereket ismertető tanulmányokat előnyben részesítjük.
5. A pályaműveket jelíggel ellátott lezárt borítékban, 3 példányban, 1969. augusztus 31-ig kell a SZIGMA szerkesztőségéhez (V., Münnich F. u. 7, II. em.) eljuttatni. A borítékon feltűnően meg kell jelölni: „Pályázat”. Mellékelendő egy jelíggel ellátott lezárt boríték, amely a szerző (szerzők) nevét, lakcímét, munkahelyét és beosztását tartalmazza. A jelíges borítékot a bíráló bizottság a díjak odaítélése után és csak díjazott vagy dicséretben részesített pályázatok esetén bontja fel.
6. A pályadíjakat — felkért bíráló bizottság javaslata alapján — a Matematikai Közgazdasági Szakosztály vezetősége ítéli oda 1969. november 30-ig. Eredményhirdetés 1969. decemberében a szakosztály nyilvános ülésén.
7. Pályadíjak: I. díj: 10 000 Ft, II. díj: 5000 Ft. A szakosztály vezetősége a pályaművek alkalmasságától függően további néhány pályázatot dicséretben és 1000—2000 Ft-os jutalomban részesíthet.
8. A díjazott munkák elbírálás után publikálhatók, kívánságra a tanulmányokat vagy egyes részeit a SZIGMA külön szerzői honorárium mellett közli.
9. A pályázat részleges sikertelensége esetére a szakosztály vezetősége fenntartja magának a jogot, hogy a díjakat egyáltalában ne, illetve csökkentett összegben vagy más megosztásban adja ki.
10. A pályázattal kapcsolatban felvilágosítást nyújt a Matematikai Közgazdasági Szakosztály titkára: Kovács Ilona (Kölgazdaságtudományi Intézet, telefon: 127—294).

КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ СТАТЕЙ

Эрне Чизмади

Интенсивное экономическое развитие и сельское хозяйство

Интенсивное экономическое развитие в Венгрии уже большей частью питается из промышленных источников, оно по существу опирается на промышленность. Однако часть фондов, требующихся для развития промышленности, обеспечивается увеличением сельскохозяйственного и продовольственного экспорта. Сельское хозяйство играет еще решающую роль в формировании платежного баланса с капиталистическими странами, а посредством этого — в сбалансированном, интенсивном развитии всей экономики. В Венгрии продовольственное хозяйство — одна из устойчивых баз технического развития, сбалансированного экономического роста.

В сельском хозяйстве все более распространяются современные методы крупного машинного производства, разворачивается его индустриализация. Вследствие этого все более усиливаются две тенденции. Одна из них — это слияние сельского хозяйства и обрабатывающей деятельности; сплетение деятельностей сельского хозяйства, пищевой промышленности и даже оптового сбыта сельскохозяйственных продуктов. В этой связи автор останавливается на некоторых новых чертах разворачивания продовольственного хозяйства. Вторая же тенденция заключается в слиянии продовольственного хозяйства с производящей для него средства производства и предоставляющей ему различные услуги промышленностью, то есть в формировании агро-комплекса как составной части экономики.

В третьей части статьи автор занимается анализом ожидаемых в последующие десятилетия общественных преобразований и их эффектов. Он рассматривает, в первую очередь, взаимосвязи между сокращением рабочей силы и техническим развитием, а также проблему дохода в сельском хозяйстве.

Иван Визел

Международному банку экономического сотрудничества — пять лет

Автор различает два этапа в развитии валютной системы стран-членов СЭВ. Для периода 1949—1964 гг. была полностью характерна система двусторонних расчетов, двустороннего выравнивания платежных балансов. С 1964 года страны-члены СЭВ ищут возможности развития валютной системы в направлении установления многосторонности расчетов, определенные элементы которой, хотя и носящие скорее формальный характер, уже сложились. Давая оценку проводимой до сих пор деятельности Банка, автор акцентирует внимание на ограничениях системы и политике процентов, связанных в конечном счете с ограниченной реализацией функций денег, в первую очередь — их функции мерил стоимости и в двусторонних расчетах стран-членов СЭВ. Банк выполняет, в частности, и функции коммерческого банка, и его деятельность в этом отношении быстро расширяется. Сумма выполняемых в обратной валюте операций к концу 1968 года, по сравнению с концом 1964 года, возросла более чем в семь раз. За пять лет своей деятельности Банк по существу успешно выполнял порученные ему странами-членами СЭВ задачи.

В дальнейшем автор, исходя, главным образом, из венгерских и польских предложений, занимается проблемами совершенствования валютной системы; вопросами, возникающими в ходе дискуссии о дальнейших путях. Споря с советским ученым Г. Сорокиным, он развивает свою позицию, согласно которой было бы неправильно растворять проблему развития валютной системы в проблематике развития международной координации народнохозяйственных планов. По мнению автора, для осуществления переводной валюты в кругу стран-членов СЭВ необходимо создать валютный фонд (значительно превысив нынешний основной капитал), в котором немалая роль принадлежала бы золоту. Автор останавливается и на проблемах перехода к обратимости во внешних сношениях, придавая большое значение открытому характеру связей стран-членов СЭВ.

Ференц Чагой—Аладар Сабо

Первая народнохозяйственная модель, учитывающая цены мирового рынка

Все расширяющееся международное разделение труда требует учета оценки внешних рынков при принятии экономических решений. Цены социалистического и капиталистического рынков в значительной мере влияют на успешность хозяйствования. Актуальным стало создание экономических моделей, пригодных для определения специфики цен мирового рынка, многостороннего анализа их влияния, путем пересчета народнохозяйственной модели по ценам, действительным на мировом рынке.

При составлении моделей для пересчета фигурирующих в народнохозяйственных моделях внутренних цен на инвалютные цены пришлось решить ряд методологических вопросов. Модель «затрат-выпуска», охватывающая всю сферу материального производства, а также калькуляции по 120 важнейшим продуктам разрабатывались с использованием фактических валютных цен на продукты и группы продуктов. Валютная стоимость продуктов и деятельностей, не фигурирующих во внешнеторговом обороте, определялась различными косвенными методами (путем установления пропорциональных цен и ориентировочных расчетов).

Расчеты, сделанные на основании модели, учитывающей цены мирового рынка, предоставили возможность для различных анализов. Таким образом можно проверить стоимостное соотношение рубля и доллара (в производственной структуре венгерского народного хозяйства); уровень цен на социалистическом и капиталистическом мировых рынках и его пропорциональное изменение; структуру венгерского народного хозяйства в валютных ценах; удельные веса в производстве национального и чистого общественного дохода; рентабельность, эффективность отраслей народного хозяйства, промышленности, отдельных продуктов и, наконец, соотношения валютных и внутренних цен. В статье приводятся и некоторые цифровые результаты, полученные из модели.

Иштван Гергей

Распространение новой техники в мировых масштабах

В рамках расширяющегося общественного разделения труда научные исследования и техническое развитие стали самостоятельными экономическими деятельностями. Появились новые черты этих деятельностей: крупные масштабы их организации, растущие требования по отношению к квалифицированности занимающихся ими лиц, их капиталоемкость — и все это приводит к превосходящей производством концентрации в крупных капиталистических предприятиях — особенно в США. Результаты научно-технических исследований превратились в специфический, быстро стареющий товар, реализуемый не только через производимую продукцию, но и в форме лицензий и «know-how».

Развитию новой техники капиталистические государства способствуют не только оказываемой исследованиям прямой поддержкой, но и косвенными мерами, поощряя самофинансирование предприятий соответствующей политикой налогов, цен, капитальных вложений. Государственные заказы на исследования, связанные с военной техникой и изучением космоса, не только создают новые, динамично развивающиеся отрасли, но, кроме того, результаты этих исследований (считающиеся уже устаревшими в военном деле) «просачиваясь» в «гражданские» отрасли, способствуют их развитию, а в силу этого — и росту всего национального хозяйства.

Указанный процесс углубляет разрыв между техникой США и Западной Европы и способствует вторжению американского капитала в Европу. Экономическое влияние крупных капиталистических предприятий основывается прежде всего на распоряжении новой техникой, используя ее для установления промышленных связей, расширения промышленного кооперирования.

Существование социализма обеспечивает идейно-материальные условия для осуществления другого пути развертывания благоприятных влияний новой техники, для которого не характерны подчиненность одним стран другим и основывающаяся на частной собственности власть. В создании новой и новейшей техники Советский Союз является по меньшей мере соперником Соединенных Штатов. И только от социалистической экономической интеграции зависит, чтобы и остальные социалистические страны нашли свое специфическое место, свою роль в широком использовании новой техники в промышленности.

Гега Козма

Заинтересованность в прибыли и экспорт промышленных изделий в капиталистические страны в первом году нового механизма

В первом году нового экономического механизма, который в общей сложности был успешным, недостаточно эффективным оказалось стимулирование экспорта в капиталистические страны, и поэтому целесообразно изучить влияние заинтересованности предприятий в прибыли на формирование экспорта в капиталистические страны. Этот экспорт составляет небольшую долю в общем обороте предприятий. Вследствие сложившихся еще при системе директивного планирования условий для предприятий более выгодно реализация продукции на внутреннем рынке, она связана с меньшим риском, позволяет производить большие серии. К тому же из-за недостаточного действия закона стоимости все эти факторы не влияют должным образом на цены. Кроме того, в формировании уровня внутренних цен весьма большую роль играют ведомства, а конкуренция — незначительную, с ведомствами же всегда легче условиться в цене, чем с покупателями. Помимо этого, предприятиям, находящимся в монопольном положении, не стоит портить взаимных добрых отношений спорами о ценах. Автор констатирует, что в силу этого реализация на внутреннем рынке является необоснованно выгодной и с точки зрения цен. На поведении предприятий сказывается и влияние того обстоятельства, что государство не хотело поставить их в трудные условия на переходном этапе нового механизма. Располагая такими легкими возможностями получения прибыли, предприятиям нет нужды добиваться с трудом прибыли за счет экспорта на капиталистический рынок. Но им и нет смысла использовать все возможности повышения прибыли, так как ее чрезмерное увеличение не всегда воспринимается положительно вышестоящими органами, и кроме того вследствие сильной прогрессивности отвлечения прибыли в экспорте на капиталистический рынок еще сильнее проявляется тенденция падающей эффективности. На основании вышесказанного автор приходит к заключению: предложения по повышению экспорта в капиталистические страны должны ориентироваться на увеличение доли прибыли из экспорта на капиталистический рынок в общей массе прибыли предприятий, на усиление заинтересованности в этой прибыли. Последующие мероприятия должны обеспечить более широкую сферу для конкуренции предприятий и привести к тому, чтобы вышестоящим органам приходилось реже прибегать в отдельных случаях к вмешательству в деятельность предприятий.

SUMMARY OF THE ARTICLES

Ernő Csizmadia:

Intensive economic development and agriculture

Intensive economic development relies in Hungary to a major extent already on industry, on industrial resources. Part of the funds necessary for industrial development is covered, however, from the growing exports of agricultural products and foodstuffs. Agriculture still has a determinant role in the balance of payments with capitalist countries and, therefore, also is a balanced, intensive development of the economy. One of the firm bases of technological progress and a balanced economic growth in Hungary is food economy.

In agriculture the modern mechanized production methods are steadily gaining ground, industrialization of agriculture is unfolding. In its wake two tendencies gather momentum: one is an amalgamation of agricultural production and processing activities, the amalgamation of agriculture, food production and even the wholesale trade in agricultural products. In this relation the article treats some new features of the developing food economy. Another tendency is the development of an "agrocomplexity", the amalgamation of the food economy and the industries turning out means of production or providing services for it, fitting, as it were, into the economy as a complex entity.

In conclusion the article analyses the social changes and effects expectable in the next decades. The author treats mainly the interrelations between shorter working hours and technological development and the problem of agricultural incomes.

Iván Wiesel:

On the fifth anniversary of the Bank for International Economic Cooperation

The author distinguishes two periods in the development of the monetary system of the CMEA countries. For the period between 1949-1964 bilateral settlement, the system of bilaterally balancing the payments, was characteristic. Since 1964 the member countries of the CMEA have been searching for the possibilities of developing the system of payments towards multilateralism. Certain elements of the new system—although rather formal ones—have already emerged. Evaluating the activity of the Bank, the author calls attention to the limited character of the credit system and interest policy which is mainly connected with the limited assertion of the functions of money—mainly as a measure of value—in the bilateral settlements of the CMEA countries. The Bank also plays the role of a commercial bank and its activity in this capacity is rapidly expanding. The amount of the operations carried on in convertible currencies has grown by the end of 1968 to more than sevenfold of the 1964 figure. During its five-year existence the Bank has on the whole successfully carried out the tasks set by the CMEA countries.

In the following the author treats—relying mainly on the Hungarian and Polish proposals on the subject—the problems of developing the monetary system, the controversial questions of the way to be followed. Arguing with the Soviet scientist G. Sorokin, the author expounds his view that it would not be correct to dissolve the problem of developing the monetary system in the problems of international plan coordination. According to him, a monetary fund should be created in order to bring about transferability within the CMEA (i.e. the capital of the Bank should be substantially raised) and in this relation no small role is to be accorded to gold. The author also treats the steps leading to external convertibility, attributing great importance to the open character of CMEA relations.

Ferenc Cságoly-Aladár Szabó:

The first national economic model at world market prices

The ever widening international division of labour makes it necessary that the value judgement of external markets should be reckoned with in economic decisions. The efficiency of the economy is considerably influenced by the prices of the socialist and capitalist markets through the foreign trade prices. It has become topical to build such economic models which are suited for assessing the particular features of world market prices, for a many-sided evaluation of their effects, by repricing the national economic models in terms of prices valid on the world market.

In constructing the models, in repricing the national economic models formulated in terms of domestic prices with the aid of foreign exchange prices, many a methodological problem had to be solved. The input-output model covering the total material production of the economy, as well as the calculations of 120 important products were made by using fundamentally the actual foreign exchange unit prices of the products or groups of products. The foreign exchange values for products and activities which do not participate in foreign trade were determined with various indirect methods (proportioning, estimation).

The calculations performed on the basis of the model at world market prices offered diversified possibilities for analysis. The value relations between the rouble and the dollar

(according to the production pattern of the Hungarian economy) could be checked; it has become possible to examine the proportional changes in the socialist and capitalist world market price levels; the structure of the Hungarian economy at foreign exchange prices; contribution to national income and to social net income; the profitability, efficiency of branches, industries and products; and finally, development of the proportions between foreign exchange prices and domestic prices. The article also presents some numerical results of the calculations performed with the model.

István Gergely:

World-wide spread of new technologies

In the framework of an ever widening social division of labour research and development have become independent economic activities. New features of these activities are their large-scale character, the growing requirements against the qualifications of the personnel and the high capital intensity, all of which brought about a degree of concentration exceeding that of production in the big capitalist enterprises and particularly in the United States. Research results have become quickly deteriorating special commodities, sold not only in the form of products but also as patents, licences and know-how.

The capitalist governments support the development of new technologies not only by directly aiding research but also with indirect measures, by promoting enterprise self-financing, taxation, price and investment policies, etc. Not only do the orders of military and space research institutions bring about new and dynamically growing branches, but, by promoting the "leaking" of militarily no more important research results into the "civilian" branches, they promote development of the latter and thus the growth of the whole economy.

The process here outlined contributes to the widening of the technological gulf between the USA and Western Europe and promotes the penetration of Europe by American capital. Economic influence of capitalist big enterprises is based mainly on the command of new technologies and the production connections relying on these, on the industrial cooperation with smaller firms.

The existence of socialism provides a possibility for the favourable effects of the new technologies to unfold in another way, which is not characterized by the subordination relations prevailing in capitalist countries and by the power based on private ownership. In the evolution of new and newest techniques the Soviet Union competes with the USA at least on equal footing. It is up to the socialist economic integration that the socialist countries should find their place and role in extensively applying the new technologies in industry.

Géza Kozma:

The profit motive and exports to capitalist countries in the first year of the new mechanism

In the first year of the new economic mechanism, which, on the whole, may be considered a success—stimulation of exports to capitalist countries has proved to be not enough effective. It seems, therefore, justified to examine the effect of the profit motive on the development of the exports. Sales on the domestic market have—owing to the conditions emerged still in the system of plan-instructions—several advantages for the enterprises, they are easier, involve smaller risks, greater production series and, due to the deficient assertion of the law of value, these factors do not properly affect the prices. In the development of the domestic price level the role of the authorities is great and that of competition small and it is easier to argue with the authorities than with the buyer. In addition, it is not worth their while for the enterprises in monopolistic situations to damage good relations on account of price arguments. Thus, the author states that domestic sales are more advantageous than justified also from the point of view of pricing. The attitude of enterprises is influenced also by the fact that in the period of transition the state did not want to push them into difficult situation. If the enterprises have so many easy possibilities to earn a profit, they are not compelled to push capitalist exports where profits are earned with difficulty. Neither does it pay to cling to every possibility of earning a profit since the progressive taxation of profits entails diminishing returns also in exports to capitalist countries and the supervising authorities do not always approve of too big profits. The author reaches the conclusion that proposals on boosting exports to capitalist countries should aim at increasing the weight of profits originating from these exports within total profits, so that the dependence of enterprises on these profits should grow. The measures to be taken should create greater opportunities for competition between enterprises and reduce the necessity of occasional interference with a discriminatory character on part of the supervisory bodies.

A kiadásért felel az Akadémiai Kiadó igazgatója
Szerkesztőség: Budapest, V., Széchenyi rakpart 3. I. emelet. — Telefon: 313-975, 116-460,
123-570

Kiadóhivatal: Akadémiai Kiadó, Budapest, V., Alkotmány utca 21. Telefon: 111-010

Terjedelem: 7/4. iv. Az utolsó kézirat nyomdába adásának időpontja: 1969. április 8.

69.0453 — Kossuth Nyomda, Budapest, V., Alkotmány utca 3.

A kiadvány előfizethető vagy példányonként megvásárolható:

az AKADEMIAI KIADÓNÁL, Budapest, V., Alkotmány utca 21. Telefon: 110-010. MNB egy-
számszám: 46. csekkbefizetési száma: 05.915.111-46; az AKADEMIAI KÖNYVESBOLTBAN,
Budapest, V., Váci utca 22. Telefon: 185-612; a POSTA KÖZPONTI HÍRLAP IRODA 1. számú
HÍRLAPBOLTOJÁBAN, Budapest, V., Bajcsy-Zsilinszky út 76. és bármely postahivatalban,
csekk számszám: 61.094, közületi: 61.066. MNB egy számszám: 8.

Előfizetési díj egy évre 120 forint.

KÖZGAZDASÁGI SZEMLE



A tartalomból

FALUSNÉ SZIKRA KATALIN:

A szocialista országok közötti
növekedési ütemkülönbségek

KOVÁCS CSABA:

A munkásbérek és létfenntartási költségek
területi eltérései

CSENDES BÉLA—

SZABÓ GÁBOR:

A ráfordítások nagysága és hatékonysága
a különböző minőségű földeken

KOPÁTSY SÁNDOR:

Az ipari termelői árak és a nyereség
1968-ban

SIMAI MIHÁLY:

A fogyasztás fejlődésének fő irányai
a világgazdaságban

XVI. évfolyam

1969. június

TARTALOM

<i>Falusné Szikra Katalin</i> : A szocialista országok közötti növekedési ütemkülönbségek néhány tényezője	649
<i>V. Trapeznnyikov</i> : Gazdasági rendszerek irányítási kérdései	672
<i>Kovács Csaba</i> : Az ipari munkások névleges béreinek és létfenntartási költségeinek területi eltérései	689
<i>Rabi Béla—Koppány Nándor</i> : Az építőipari és a beruházásfenntartási tevékenység kölcsönhatásainak tapasztalatai ...	710
<i>Csendes Béla—Szabó Gábor</i> : A ráfordítások nagysága és hatékonysága a különböző minőségű földeken	723
V I T A	
<i>Kopátsy Sándor</i> : Az ipari termelői árak és a nyereség 1968-ban	732
S Z E M L E	
A fogyasztás fejlődésének fő irányai a világgazdaságban, III. rész (<i>Simai Mihály</i>)	744
Különbözeti járadék és különbözeti teher a dombvidéken (<i>Laczkó István</i>)	754
FOLYÓIRATSZEMLE	761
Rudolf Regul: Az egész világra kiterjedő kereskedelmi közösség — vonzeró nélkül — G. Hanyin: A bankok és a népgazdaság — Juan Azcarate: A lakáskereslet előrebecslésének modellje és a modell alkalmazása a párizsi területre — Josef Fogl—Miroslav Toms: Struktúra, infláció, bérek — A külföldi leányvállalatok helyzete Japánban — K. Zeman: A csehszlovák ipar szerkezete nemzetközi összehasonlításban	
SZAKIRODALMI TÁJÉKOZTATÓ	
Apró Antal: A KGST-országok gazdasági együttműködése és a magyar népgazdaság (<i>Vajda Imre</i>)	770
William J. Baumol: Közgazdaságtan és operációanalízis (<i>Kondor György</i>)	773
Rasiński, Jerzy: Az USA mezőgazdaságának vertikális integrációja (<i>Pálovics Béláné</i>)	775
A cikkek rövid orosz és angol nyelvű tartalmi kivonata	777

E SZÁM SZERZŐI:

Dr. Csendes Béla kandidátus, a Közgazdaságtudományi Intézet főosztályvezetője; **Falusné dr. Szikra Katalin** kandidátus, a Marx Károly Közgazdaságtudományi Egyetem docense; **dr. Kondor György** kandidátus, a Közgazdaságtudományi Intézet főmunkatársa; **dr. Kopátsy Sándor** kandidátus, a Pénzügykutatási Intézet vezetője; **Koppány Nándor**, az Országos Tervhivatal főosztályvezetője; **dr. Kovács Csaba** kandidátus, az Eötvös Loránd Tudományegyetem docense; **dr. Laczkó István** kandidátus, a Mezőgazdasági Mérnök-továbbképző Intézet docense; **dr. Pálovics Béláné**, az Országos Tervhivatal munkatársa; **Rabi Béla**, az Országos Tervhivatal főosztályvezetője; **dr. Simai Mihály** kandidátus, a Marx Károly Közgazdaságtudományi Egyetem docense; **dr. Szabó Gábor**, a Közgazdaságtudományi Intézet munkatársa; **Trapeznnyikov, Vagyim Alekszandrovics**, a szovjet Tudományos Akadémia tagja, Lenin-díjas, a moszkvai Automatika- és Távézérlési Intézet igazgatója; **dr. Vajda Imre**, a Magyar Tudományos Akadémia levelező tagja, ny. egyetemi tanár.

A MAGYAR TUDOMÁNYOS AKADÉMIA KÖZGAZDASÁGTUDOMÁNYI BIZOTTSÁGÁNAK FOLYÓIRATA

Szerkesztő bizottság:

Augustinovics Mária, Bálint József, Bognár József, Cukor György, Csendes Béla, Csikós-Nagy Béla, Erdős Péter, Fekete Ferenc, Friss István, Ganczer Sándor, Garamvölgyi Károly, Háy László (elnök), Hetényi István, Huszár István, Kornai János, Nagy Tamás, Ripp Géza (főszerkesztő), Szabó József, Szabó Kálmán, Vajda Imre

A szocialista országok közötti növekedési ütemkülönbségek néhány tényezője*

Az egy lakosra számított nemzeti jövedelem átlagos évi növekedése hosszabb időszakokat tekintve 7 európai szocialista országban a következő volt:

1960—67		1950—60		1950—67	
Bulgária	8,8	NDK	11,1	Románia	8,3
Románia	8,7	Bulgária	10,0	Bulgária	7,0
NDK	8,2	Románia	8,9	Szovjetunió	5,4
Szovjetunió	7,0	Szovjetunió	8,4	Lengyelország	5,3
Lengyelország	5,5	Csehszlovákia	6,5	Magyarország	5,1
Magyarország	5,5	Magyarország	5,7	NDK	4,3
Csehszlovákia	5,0	Lengyelország	5,6	Csehszlovákia	3,0

Látjuk, hogy az országok közötti különbségek elég nagyok, különösen a két részidőszakban, 1950—60 és 1960—67 között.**

A szocialista országok közötti növekedési ütemkülönbségek természetesen és szükségszerűek. Csak így haladhat előre a fejlettségi szintek kiegyenlítődése, a gazdasági fejlettség alacsonyabb fokáról indult országok fokozatos közelítése a magasabbról indultak színvonalához. Tanulmányomban azt vizsgálom, hogy a gyorsabban fejlődő országok tulajdonképpen miért tudtak gyorsabban fejlődni a lassabban növekedőknél, hogy milyen tényezők játszották a döntő szerepet ezekben az ütemkülönbségekben.

Egy egészen egyszerű formulából indulunk ki:

$$J_e = \frac{J_0}{L} = M \cdot \frac{F_0}{M} \cdot \frac{F_p}{F_0} \cdot \frac{A}{F_p} \cdot \frac{J_0}{A} \cdot \frac{1}{L}$$

Ahol:

J_e = az egy lakosra számított nemzeti jövedelem, amit a továbbiakban a gazdasági növekedés mutatójának tekintünk.

J_0 = a nemzeti jövedelem volumene,

L = a lakosság száma,

M = a munkaképes korú népesség,

* A statisztikai adatok összegyűjtésében Pócs Ervinnek, a Gazdaságkutató Intézet munkatársának, a számítások elvégzésében Fiskus Máriaának, Matics Agnesnek és Móricz Agnesnek, a Marx Károly Közgazdaságtudományi Egyetem hallgatóinak segítségével támaszkodtam.

** Az NDK 1950-es bázison számított magas növekedési üteme jórészt az újjáépítési időszak, a helyreállítási periódus elhúzódásának tudható be.

$F\ddot{o}$ = az összes foglalkoztatottak száma,

Fp = a produktív ágazatokban foglalkoztatottak száma,

A = a termelő állóalapok volumene,

$\frac{F\ddot{o}}{M}$ = az összes foglalkoztatottak aránya a munkaképes korú népességben,

$\frac{Fp}{F\ddot{o}}$ = a produktív szférában foglalkoztatottak aránya az összes foglalkoztatottakhoz képest,

$\frac{A}{Fp}$ = a munka technikai felszereltsége,

$\frac{J\ddot{o}}{A}$ = a termelő állóalapok hatékonysága.

Az összefüggés természetesen az egyes értékek változását kifejező indexekre vonatkozóan ugyanúgy érvényes, mint az abszolút nagyságokra.

A formulában szereplő 6 szorzótényező vizsgálódásunk alaptényezői. Ezekből egyszerű összevonás útján további nem kevésbé fontos tényezőket vezethetünk le. Így a produktív szférában dolgozók számát és munkájuk termelékenységét, az összes foglalkoztatottak számát, a termelő állóalapok, valamint a nemzeti jövedelem volumenét. Ezek ugyan nagyrészt a kiinduló alaptényezők számlálójában és nevezőjében szerepelnek, de ahhoz, hogy súlyukat a későbbiekben számszerűsíthessük, szükség van önálló szorzótényezőként való kifejezésükre. Ilyen módon:

$$F\ddot{o} = M \cdot \frac{F\ddot{o}}{M}; \quad P = \frac{A}{Fp} \cdot \frac{J\ddot{o}}{A};$$

$$Fp = F\ddot{o} \cdot \frac{Fp}{F\ddot{o}}; \quad J\ddot{o} = Fp \cdot P;$$

$$A = Fp \cdot \frac{A}{Fp}$$

ahol P = a népgazdasági termelékenység, azaz a termelőszféra egy dolgozójára jutó nemzeti jövedelem.

Ez utóbbi 5 tényezőt levezetett tényezőknek nevezzük. A megkülönböztetés kizárólag formulánk, illetve számítási módszerünk szempontjából bír jelentőséggel, semmiféle tartalmi rangsorolást nem jelent.

A növekedés tényezőit a munkaerővel és a tárgyiasult munkával való összefüggésük szempontjából is megközelíthetjük. Mindkét esetben tulajdonképpen ugyanazon tényezőkről van szó, csak más-más bontásban. Ha a lakosság növekedésétől eltekintünk és csak a teljes nemzeti jövedelmet nézzük, a három legalapvetőbb tényező: a produktív szférában dolgozók száma (ez formulánkban 3 tényezőre bontva szerepel), munkájuk technikai felszereltsége és a termelő állóalapok hatékonysága, azaz

$$J\ddot{o} = Fp \cdot \frac{A}{Fp} \cdot \frac{J\ddot{o}}{A}.$$

A munkaerő szempontjából vizsgálva a tényezők: a produktív szférában dolgozók száma és munkájuk termelékenysége, amely a munka technikai felszereltségének és az állóalapot hatékonyságának a szorzataként adódik. Tehát

$$J\ddot{o} = Fp \cdot \frac{J\ddot{o}}{Fp}.$$

A tárgyiasult munka szempontjából két tényezőt találunk: az állóalapot volumenét — amely a produktív szférában dolgozók számának és munkájuk technikai felszereltségének szorzataként jön létre — és ezen állóalapotnak a hatékonyságát. Tehát

$$J\ddot{o} = A \cdot \frac{J\ddot{o}}{A}.$$

Teljes képet csak a két megközelítés együtt ad. Formulánk, a levezetett tényezőket is figyelembe véve, lehetővé teszi, hogy egymás mellett vizsgáljuk azt, amit egyfelől a munkaerővel, másfelől a tárgyiasult munkával összefüggő megközelítés csak külön-külön adhat. (Ezzel természetesen a két nézőpont még nem kovácsolódik eggyé. Ehhez az eleven és a tárgyiasult munkát közös mértékegységben kellene tudni kifejezni.)

A 11 tényező természetesen együttesen is csak rendkívül leegyszerűsített képet ad a fejlődésről. Ez már ott kezdődik, hogy kizárólag a termelőszférában végbemenő folyamatokra utal, noha a társadalmi tevékenység eredménye nemcsak anyagi javakban testesül meg, és az anyagi termelés feltételei is nagymértékben a nem termelő ágazatok (oktatás, egészségügy stb.) tevékenységétől függenek. Másrészt a külső tényezők, a külkereskedelem és általában a nemzetközi gazdasági kapcsolatok hatása közvetlenül nem jelenik meg. Hiányzik az ágazati struktúraváltozások szerepének az elkülönítése, valamint az olyan rendkívül fontos minőségi tényezők figyelembevétele is, mint a munkaerő képzettségének növekedése, vagy a termelőberendezések korszerűvé válása. Közvetve, a kiinduló és a levezetett tényezőkön keresztül, mindezek hatása kifejezésre jut, de elkülönített szerepüket nem tudjuk kimutatni.

E nagy fontosságú kimaradt tényezők közül néhányat, például az ágazati struktúra változását, minden nehézség nélkül be lehetne építeni a formulába, számszerűsítésüket csupán a rendelkezésre álló adatok korlátozzák. A többivel más a helyzet. Azok csak különböző, kisebb-nagyobb mértékben önkényes feltételezések árán lennének számszerűsíthetők, ezt pedig el akartuk kerülni.

Tanulmányunkban a formulában szereplő alap- és levezetett tényezők szerepét számszerűsítjük a szocialista országok közötti növekedési különbségekben, hatásukat ebből a szempontból elkülönítjük egymástól. Ebben is nagyfokú egyszerűsítés van. Egyes tényezők elkülönített hatását kimutatni ugyanis annyit tesz, mint kimondva vagy kimondatlanul feltételezni, hogy ezek nincsenek kapcsolatban egymással, nem hatnak egymásra. Pedig a valóságban ez egyáltalán nincsen így. Az egyes tényezők között — néha elég szoros — kölcsönhatás áll fenn. A termelőszférában dolgozók számának alakulása befolyásolja a munka termelékeny-

ségét, az állóalapot volumenének növekedése hatékonyságukat —, hogy csak néhányat említsünk. De nemcsak a növekedés egyes tényezői hatnak egymásra, hanem a nemzeti jövedelem és a tényezők közötti kapcsolat sem egyirányú. Nemcsak a munkaerő, a termelékenység, az állóalapot volumene és hatékonysága stb. hat a nemzeti jövedelem nagyságára, hanem a nemzeti jövedelem nagysága is visszahat ezekre. Alakulásuk — szűkebb vagy tágabb keretek között — függvénye a nemzeti jövedelem növekedésének. Bármennyire is fontosak ezek a kölcsön- és visszahatások, számszerűsítésüket nem tudjuk megoldani.

Már előljáróban fel kell hívnunk a figyelmet a vizsgált adatok összehasonlíthatóságának a korlátaira. Legerőteljesebben az állóalapadatokban és az ezekre épülő mutatókban (a munka technikai felszereltsége, a termelő állóalapot hatékonysága) jutnak kifejezésre a számbavételi eltérések. Éppen ezért a számítási eredményeknek mindig csak a nagyszámszerűségét, a tendenciáit vesszük figyelembe.

Problémát jelent továbbá, hogy a vizsgált időszak valamennyi országban rendkívüli, még a háború utáni helyreállítási periódushoz tartozó éveket is tartalmaz, mégpedig különböző mértékben. A történelmi előzmények folytán különösen az NDK-ban húzódott el ez az időszak. Ezt az értékelésnél figyelembe kell venni.

A számítás módszere

Vizsgálódásunk elsődleges célja: az országok közötti növekedési ütemkülönbségeket a fent megjelölt tényezőkre bontani. A növekedési különbség fogalmának értelmezésétől függően a megoldás kétirányú lehet.

1. A növekedési különbséget mindenekelőtt úgy foghatjuk fel, mint a két növekedési ütem (növekedési index) differenciáját ($J_{e1} - J_{e2}$). A növekedéskülönbség tehát arra ad választ, hogy az egyik ország mutatószámának növekedése mennyivel nagyobb a másikénál. Ebben az esetben a két mutató növekménye (a növekedésüket jelző indexek) *különbségének* a tényezőkre bontását kell végrehajtani. Nevezükk ezt a módszert differenciámódszernek. Számításainkban ezt a következőképpen alkalmaztam:

Első lépésként kiszámítottam az egyes tényezők hozzájárulását a nemzeti jövedelem (az egy lakosra számított nemzeti jövedelem) növekedéséhez mindkét országban külön-külön. Itt abból indultam ki, hogy e tényezők, illetve indexeik között szorzatszerű összefüggés áll fenn. Alkalmazható tehát a növekmény felbontásának a logaritmikus módszere, amely hazánkban a létszám- és a termelékenységnövekedés arányának kiszámítására széles körben ismert.

A 649. lapon szereplő formula logaritmizálva:

$$\log J_e = \log M + \log \left(\frac{F\ddot{o}}{M} \right) + \log \left(\frac{Fp}{F\ddot{o}} \right) + \log \left(\frac{A}{Fp} \right) + \log \left(\frac{J\ddot{o}}{A} \right) + \log \left(\frac{1}{L} \right).$$

Mivel az egyes tényezők egymáshoz viszonyított aránya pontosan egybeesik logaritmusaik arányával, az egyes tényezők hozzájárulása az egy lakosra számított nemzeti jövedelem növekedéséhez úgy állapítható meg, hogy indexeik logaritmusból megoszlási viszonyszámot számolunk.

Második lépésként e hozzájárulásokat (részarányokat) mindkét országban százalékpontonra számítottam át és megállapítottam minden egyes tényező így kifejezett hozzájárulásának a két ország közötti különbségét. E különbségek összege a két ország nemzeti jövedelme (egy lakosra számított nemzeti jövedelme) növekedésének a különbségével egyenlő.

Ha az egy főre jutó nemzeti jövedelem indexének 100-on felüli részét Je_f -el, az egyes tényezők hozzájárulását pontokban kifejezve pedig $a b c \dots n$ -nel jelöljük, és 1 = az első ország jele, 2 = a második ország jele, tehát

$$Je_{f1} = a_1 + b_1 + c_1 + \dots + n_1$$

$$Je_{f2} = a_2 + b_2 + c_2 + \dots + n_2,$$

akkor $Je_{f2} - Je_{f1} = (a_2 - a_1) + [b_2 - b_1] + [c_2 - c_1] + \dots [n_2 - n_1]$.

Nem kellett tehát mást tenni, mint e tényezőkülönbségekből megoszlási viszonyszámot számolni, és megkaptuk az egyes tényezők részarányát a két ország növekedésének különbségében.

E számítási mód első lépése tudomásom szerint speciálisan „magyar módszernek” tekinthető. A második lépést, ami egy szellemes, de tulajdonképpen nagyon kézenfekvő ötlet — É. F. Denison „Why growth rates differ. Post war experience in nine western countries”. (Washington, 1967) című könyvéből vettem át, ahol azt a szerző az Egyesült Államok és a nyugat-európai tőkésországok fejlődésének összehasonlításában alkalmazza.*

2. A növekedési különbséget felfoghatjuk úgy is, mint a két növekedési ütem (növekedési index) hányadosát $\left(\frac{Je_1}{Je_2}\right)$. A növekedés különbsége így arra ad választ, hogy az egyik ország növekedése hányszorosa a másikénak. Ebben az esetben a növekedést jelző indexek *hányadosának* a tényezőkre bontását kell végrehajtani. Első formulánkra támaszkodva két ország növekedésének különbségét és ennek tényezőit hányados formában a következőképpen írhatjuk fel:

$$\frac{Je_1}{Je_2} = \frac{M_1}{M_2} \cdot \frac{F\delta_1}{F\delta_2} \cdot \frac{Fp_1}{Fp_2} \cdot \frac{A_1}{A_2} \cdot \frac{J\delta_1}{J\delta_2} \cdot \frac{L_2}{L_1}$$

Természetesen ezt a formulát is logaritmizálhatjuk, s akkor az egyes tényezők részarányát a két ország növekedésének különbségében úgy számíthatjuk ki, hogy az indexhányadosok logaritmusából megoszlási viszonyszámot számolunk.

Ezt a módszert hányados módszernek nevezzük.

A két számítási módszer egyenértékűnek tekinthető, egyik sincs

* Az itt vázolt első lépést, tudniillik az egyes tényezők hozzájárulásának a kiszámítását a nemzeti jövedelem növekedéséhez, Denison egészen másképpen — a nyugati közgazdaságtanban szokásos módon — végzi el, amennyiben azt az egyes tényezőknek a nemzeti jövedelemből való részesedésével hozza kapcsolatba, az egyes tényezők változásának indexeit a nemzeti jövedelemben való részesedésükkel súlyozza (például a dolgozó létszám növekedését a béreknek a nemzeti jövedelemben elfoglalt súlyával, a tőke növekedését a profitával stb.).

fölényben a másikkal szemben. Csupán azért választottam az elsőt, mert egyrészt a növekedési különbség differenciaként való felfogása mégiscsak jobban megfelel a fogalom közhasználatú értelmezésének, másrészt, mivel az elvégzendő számítási munka így valamivel kisebbnek ígérkezett.

A hányados módszerrel csak néhány kontroll-számítást végeztem. Ezek arra mutatnak, hogy a differencia módszert a fenti módon alkalmazva a két eljárással kapott eredmények közelállnak egymáshoz.*

Az egyes tényezők súlya az országok közötti növekedési ütemkülönbségekben

Elsőként hazánk és a többi ország közötti ütemkülönbség tényezőinek súlyát vizsgáljuk. A bemutatott — 1., 2. és 3. számú — táblázatok nem könnyen áttekinthetők, az eredmények nem értékelhetők első látásra. Ez mindenekelőtt abból következik, hogy a növekedéskülönbség ellentétes irányban ható tényezők eredője. A tényezők egyik része az ütemkülönbség növekedése, másik része pedig csökkenése irányában hathat. Ez fejeződik ki az előjelek különbözőségében, illetve abban, hogy mindig vannak olyan tényezők, amelyek aránya meghaladja a 100 százalékot. Ez azt jelzi, hogy e tényezők változása — önmagában, ha azt más tényező ellenkező irányú hatása nem kompenzálja — az összes ütemkülönbségnél nagyobb ütemkülönbséget eredményezett volna.

Melyek a legfőbb tanulságok?

Lengyelország gazdasági növekedése mind a fő, mind a két részidőszakban, a Szovjetunióé 1960—1967 között körülbelül ugyanolyan ütemű volt, mint hazánké. Ezekben az esetekben mellőzzük az eredmények bemutatását.

Az egész 17 éves periódust tekintve, tehát 1950—67 között, 4 országban — Bulgáriában, Romániában, az NDK-ban és a Szovjetunióban — nőtt számottevően gyorsabban az egy lakosra számított nemzeti jövedelem, mint hazánkban. E 4 ország közül az NDK-ra vonatkozóan az állóalap-adatok és ebből következően a technikai felszereltség és az állóalapok hatékonyságának mutatói sem állnak rendelkezésünkre. A megmaradó 3 ország és a hazánk között mutatkozó növekedési ütemkülönbség fő tényezője — ha a munkaerő, tehát a dolgozók száma és munkájuk termelékenységére oldalaról nézzük — a munka népgazdasági termelékenységére, ezen belül pedig a munka technikai felszereltsége, azaz az egy dolgozóra jutó állóalapok növekedésének a különbsége volt. Ha a tárgyiasult munka, tehát az állóalapok volumene és hatékonysága oldaláról nézzük, akkor a fő eltérés az állóalapok volumene növekedésében mutatkozik. Ha ezt két tényezőre bontjuk, ti. a termelő szférában dolgozók számának és a munka technikai felszereltségének az alakulására — megint csak a munka technikai felszereltsége játszotta a döntő szerepet.** Ezek az országok az összes nemzeti jövedelem növekedésében még

* A két módszer matematikai különbsége abban áll, hogy a differencia módszer a növekedési ütemek lineáris, a hányados módszer pedig exponenciális görbe mentén való megoszlását feltételezi. Ha az egyes tényezők részarányának országok közötti különbségei nem túlságosan nagyok, a két módszerrel számított eredmények nem állnak távol egymástól.

** Szöveges elemzésünkben az összes nemzeti jövedelmet mint tényezőt figyelmen kívül hagyjuk.

1. sz. táblázat

Az egyes tényezők aránya Magyarország és a többi ország közötti növekedési ütemkülönbségben
(1950—67, százalékban)

Alap-tényezők	Levezetett tényezők		Bulgária	Románia	NDK	Szovjetunió	Lengyel-ország	Csehszlovákia
1. A munkaképes korú népesség száma			+11,0	—	-36,0	—		+21,0
2. Az összes foglalkoztatottak aránya a munkaképes korú népességben		Az összes foglalkoztatottak száma (1+2)	+4,0	—	+32,0	—		-29,0
3. A produktív szférában foglalkoztatottak aránya		A produktív ágazatokban foglalkoztatottak száma (3+4)	+15,0	+13,0	-4,0	+60,0		-8,0
4. A munka technikai felszereltsége		A termelő állóalapok volumene (5+6)	-8,0	-3,0	-3,0	-16,0	nincs ütemkülönbség	-53,0
5. A termelő állóalapok hatékonysága		A népgazdasági termelési lényesség (6+8)	+7,0	+10,0	-7,0	+44,0		-61,0
6. A lakosság száma		Az összes nemzeti jövedelem volumene (5+9)	+138,0	+56,0	—	+162,0		-26,0
		Az egy lakosra számított nemzeti jövedelem (10+11)	+145,0	+66,0	—	+206,0		-87,0
			-37,0	+47,0	—	-55,0		+37,0
			+101,0	+103,0	+85,0	+107,0		+11,0
			+108,0	+113,0	+78,0	+152,0		-51,0
			-8,0	-13,0	+22,0	-52,0		-49,0
11. A lakosság száma			+100,0	+100,0	+100,0	+100,0		-100,0
12. Az egy lakosra számított nemzeti jövedelem indexe (1967-ben 1950-hez képest)			416	410	381	320	248	231
Az ütemkülönbség mértéke (százalékpont)			+169	+163	+134	+73	+1	-16

Az egyes tényezők aránya Magyarország és a többi országok közötti növekedési ütemkülönbségben (1950—60, százalékban)

Alap-tényezők	Levezetett	NDK	Bulgária	Románia	Szovjetunió	Csehszlovákia	Lengyel-ország
1. A munkaképes korú népesség száma	Az összes foglalkoztatottak száma (1+2) A produktív ágazatokban foglalkoztatottak száma (3+4) A munka technikai fel-szereltsége A termelő állóalapok hatékonyága	-19,0	+11,0	-	-	+7,0	nincs ütemkülönbség
2. Az összes foglalkoztatottak aránya a munkaképes korú népességben		+16,0	-6,0	-	-	-64,0	
3. A produktív szférában foglalkoztatottak aránya		-3,0	+5,0	+13,0	+31,0	-57,0	
4. A munka technikai fel-szereltsége		-4,0	-8,0	-8,0	-18,0	-57,0	
5. A termelő állóalapok hatékonyága		-7,0	-3,0	+5,0	+13,0	-114,0	
6. A lakosság száma		-	+125,0	+33,0	+155,0	+114,0	
7. Az egy lakosra számított nemzeti jövedelem (10+11)		-	+122,0	+38,0	+168,0	-	
8. Az egy lakosra számított nemzeti jövedelem indexe (1967-ben 1950-hez képest)		+87,0	-16,0	+79,0	-31,0	+121,0	
9. Az ütemkülönbség mértéke (százalékpont)		+80,0	+109,0	+112,0	+124,0	+235,0	
10. Az ütemkülönbség mértéke (százalékpont)		+20,0	+106,0	+117,0	+137,0	+121,0	
11. Az ütemkülönbség mértéke (százalékpont)				-17,0	-37,0	-21,0	
12. Az egy lakosra számított nemzeti jövedelem indexe (1967-ben 1950-hez képest)		+100,0	+100,0	+100,0	+100,0	+100,0	
Az ütemkülönbség mértéke (százalékpont)		286	259	235	223	188	173
		+112	+85	+61	+49	+14	-1

Az egyes tényezők aránya Magyarország és a többi ország közötti növekedési ütemkülönbségben
(1960—67, százalékban)

Alap-tényezők	Levezetett tényezők	Románia	Bulgária	Szovjetunió	Lengyel-ország	NDK	Csehszlovákia
1. A munkaképes korú népesség száma	Az összes foglalkoztatottak száma (1+2) A produktív ágazatokban foglalkoztatottak száma (3+4) A termelő állólapok volumene (5+6) A népgazdasági termelési lényesség (6+8) Az összes nemzeti jövedelem volumene (5+9) Az egy lakosra számított nemzeti jövedelem (10+11)	—	+17,0			-169,0	+6,0
2. Az összes foglalkoztatottak aránya a munkaképes korú népességben		—	+39,0			+136,0	+33,0
3. A produktív szférában foglalkoztatottak aránya		+11,0	+56,0		nincs ütemkülönbség	-33,0	+39,0
4. A munka technikai felszereltsége		+7,0	-11,0		nincs ütemkülönbség	+30,0	+5,0
5. A termelő állólapok hatékonyága		+18,0	+45,0			-3,0	+44,0
6. A lakosság száma		+78,0	+216,0			-58,0	-100,0
7. A népgazdasági termelési lényesség		+96,0	+261,0			-61,0	-56,0
8. Az összes nemzeti jövedelem volumene		+15,0	-144,0			-86,0	-32,0
9. Az egy lakosra számított nemzeti jövedelem		+93,0	+72,0			-144,0	-132,0
10. Az egy lakosra számított nemzeti jövedelem indexe (1967-ben 1950-hez képest)		+111,0	+117,0			-147,0	-88,0
11. Az ütemkülönbség mértéke (százalékpont)		-11,0	-17,0			+47,0	-12,0
12. Az egy lakosra számított nemzeti jövedelem indexe (1967-ben 1950-hez képest)		+100,0	+100,0			-100,0	-100,0
Az ütemkülönbség mértéke (százalékpont)	174	160	144	143	134	123	
	+32	+18	+2	+1	-8	-19	

jobban megelőztek bennünket, mint az egy lakosra számított nemzeti jövedelemben, mivel a lakosság növekedése mindegyikben lényegesen gyorsabb volt, mint hazánkban.

Az NDK-ra vonatkozólag csak az állapítható meg, hogy a hazánknál gyorsabb fejlődés fő tényezője a termelékenység gyorsabb növekedése volt, és hogy emellett a lakosság számának lassúbb növekedése, illetve abszolút csökkenése is szerepet játszott benne.

Az egyetlen ország, ahol az egy lakosra számított nemzeti jövedelem növekedése a 17 év alatt hazánknál lassúbb volt, Csehszlovákia. Ennek a különbségnek legnagyobb hatású eleme a munkaerő oldaláról a termelő szférában dolgozók számának a lassúbb növekedése volt. (A nép gazdasági termelékenység Csehszlovákiában nőtt gyorsabban.) A tárgyiasult munka oldaláról nézve pedig a termelő árualapok lassúbb növekedése, ami döntően ugyancsak a dolgozó létszám lassúbb növekedésével függött össze. Lényeges szerepet játszott még a növekedés lassúbb ütemében a lakosság számának gyorsabb növekedése.

Ha az egyes részperiódusokat külön-külön vizsgáljuk, 1950—60 között 5 ország mutatott fel hazánknél gyorsabb gazdasági növekedést. Ezek közül az NDK-ra vonatkozóan hiányosak az adatok. Bulgária, Románia, a Szovjetunió és Csehszlovákia gyorsabb növekedése a munkaerő oldaláról nézve alapvetően a gyorsabb termelékenységnövekedésből fakadt, ami Bulgáriában és a Szovjetunióban kizárólag technikai felszereltségük gyorsabb növekedésén alapult. Ez utóbbi két országban az álló alapok hatékonysága kedvezőtlenebbül alakult, mint hazánkban. A tárgyiasult munka oldaláról vizsgálva azt látjuk, hogy Csehszlovákián kívül az álló alapok növekedése valamennyi gyorsabban növekvő országban nagyobb mértékben járult hozzá a növekedéshez, mint nálunk. Ez szinte kizárólag megint csak a technikai felszereltség gyorsabb növekedésére vezethető vissza.

1960—67 között csak Romániában és Bulgáriában nőtt számottevően gyorsabban az egy lakosra számított nemzeti jövedelem, mint nálunk. A Szovjetunió és Lengyelország esetében a különbség csak egy, illetve két pont, tehát teljesen elhanyagolható. Románia és Bulgária hazánknál gyorsabb növekedése a munkaerő oldaláról nézve főképp a nép gazdasági termelékenység, ezen belül a technikai felszereltség, a másik oldalról az álló alapok és ezen belül megint csak a technikai felszereltség hazánknál gyorsabb növekedésén alapul. Kisebb mértékben a termelőszférában foglalkoztatottak számának a gyorsabb emelkedése is szerepet játszott benne. A lakosság hazánkban nőtt gyorsabban, tehát ez a tényező az ütemkülönbség csökkentése irányában hatott. Hazánknál lassabban fejlődött az NDK és Csehszlovákia, elsősorban a termelékenység lassúbb növekedése miatt. Ez utóbbi fő oka Csehszlovákia esetében a technikai felszereltség, az NDK esetében az álló alapok hatékonyságának a lassúbb növekedése, illetve abszolút csökkenése volt. Az NDK-ban ezenkívül a munkaképes korú lakosság száma is abszolút csökkent, de ezt a foglalkoztatottság fokának, a foglalkoztatottak részarányának a növekedése a munkaképes korú lakosságban részben ellensúlyozta.

Hazánk és a többi ország közötti növekedési ütemkülönbség tényezői tehát meglehetősen változatos képet mutatnak. Ami azonban kétségtelenül kidomborodik: *a technikai felszereltség növekedéskülönbségei-*

Az egyes tényezők aránya Csehszlovákia és a többi ország közötti növekedési ütemkülönbségben (1950—67. százalékbán)

Alap-tényezők	Levezetett tényezők	Bulgária	Románia	NDK	Szovjetunió	Lengyel-ország	Magyarország
1. A munkaképes korú népesség	Az összes foglalkoztatottak száma (1+2)	+8,5	—	-34,8	—	+109,0	-21,3
2. Az összes foglalkoztatottak aránya a munkaképes népességben		+5,7	—	+31,8	—	-2,4	+28,9
3. A munkaképes népesség		+14,2	+12,4	-3,0	+50,8	+106,6	+7,6
4. A produktív szférában foglalkoztatottak aránya	A produktív ágazatokban foglalkoztatottak száma (3+4)	-2,9	+2,3	+2,9	-2,7	+38,8	+53,8
5. A munkaképes népesség		+11,3	+14,7	-0,1	+48,1	+145,4	+61,4
6. A munka technikai felszereltsége	A termelő állóalapok volumene (5+6)	+128,3	+53,5	—	+137,3	-267,0	+26,3
7. A termelő állóalapok hatékonysága		+139,6	+68,2	—	+185,4	-121,6	+87,7
8. A termelő állóalapok hatékonysága	A népgazdasági termelési volumen (6+8) Az összes nemzeti jövedelem volumene (5+9)	-36,8	+39,8	—	-51,6	+316,0	-37,0
9. A termelő állóalapok hatékonysága		+91,5	+93,3	+75,0	+85,7	+49,0	-10,7
10. A termelő állóalapok hatékonysága	Az egy lakosra számított nemzeti jövedelem (10+11)	+102,8	+108,0	+74,8	+133,8	+194,4	+50,7
11. A lakosság száma		-2,8	-8,0	+25,2	+33,8	-94,4	+49,3
12. Az egy lakosra számított nemzeti jövedelem (10+11)		+100,0	+100,0	+100,0	+100,0	+100,0	+100,0
Az egy lakosra számított nemzeti jövedelem indexe (1967-ben 1950-hez képest)		416	410	381	320	248	247
Az ütemkülönbség mértéke (százalékpont)		+185	+179	+150	+89	+17	+16

Az egyes tényezők aránya Csehszlovákia és a többi ország közötti növekedési ütemkülönbségben (1960—67, százalékban)

Alap-tényezők	Levezetett tényezők	Románia	Bulgária	Szovjetunió	Lengyel-ország	Magyar-ország	NDK
1. A munkaképes korú népesség		+2,5	+4,8	+14,8	+37,6	-6,3	-164,0
2. Az összes foglalkoztatottak aránya a munkaképes népességben		-10,2	+2,2	+27,6	+11,0	+32,7	+60,0
3.	Az összes foglalkoztatottak száma (1+2)	-7,7	+6,9	+42,4	+48,6	-39,0	-104,0
4. A produktív szférában foglalkoztatottak aránya		+2,7	-7,8	+2,2	+11,0	-4,7	+18,0
5.	A produktív ágazatokban foglalkoztatottak száma (3+4)	-5,0	-0,9	+44,6	+59,6	-43,7	-86,0
6. A munka technikai felszereltsége		+86,8	+157,7	+124,0	-56,0	+101,0	+140,0
7.	A termelő állóalapok volumene (5+6)	+81,8	+156,8	+168,6	+3,6	+57,3	+54,0
8. A termelő állóalapok hatékonysága		+20,8	-54,6	-39,0	+111,0	+31,0	-18,0
9.	A népgazdasági termelési lényesség (6+8)	+107,6	+103,1	+85,0	+55,5	+132,0	+122,0
10.	Az összes nemzeti jövedelem volumene (5+9)	+102,6	+102,2	+129,6	+115,0	+88,3	+36,0
11. A lakosság száma		-2,6	-2,2	-29,6	-15,0	+11,7	+64,0
12.	Az egy lakosra számított nemzeti jövedelem (10+11)	+100,0	+100,0	+100,0	+100,0	+100,0	+100,0
Az egy lakosra számított nemzeti jövedelem indexe (1967-ben 1950-hez képest)		174	160	144	143	142	134
Az ütemkülönbség mértéke (százalékpont)		+51	+37	+21	+20	+19	+11

nek a túlnyomó szerepe. Az állóalapok hatékonysága alakulásának a súlya — egyes kivételektől eltekintve — sokkal kisebb. Ugyancsak viszonylag kicsi a dolgozók és ezen belül a termelőágazatokban dolgozók létszámnövekedésében mutatkozó különbségek szerepe.

Önként adódik a kérdés, hogy a technikai felszereltség növekedésének szerepe az országok közötti ütemkülönbségekben vajon csak a hazánkkal való összehasonlításban domborodik-e ki ennyire, vagy más országok esetében is. Hogy tehát ez a jelenség csupán a magyar fejlődés sajátos vonásait tükrözi-e, vagy általánosabb érvényű a vizsgált országok körében? E kérdés megválaszolása céljából megállapítottuk az egyes tényezők súlyát *Csehszlovákia és a többi vizsgált ország* közötti növekedési ütemkülönbségekben is, 1950—67 és 1960—67 között. Összefoglaló képet a 4. és az 5. sz. táblázat ad.

Az eredmények itt még egyértelműbbek, mint a hazánkkal való összehasonlításnál. Mind az egész, mind az 1960—67 közötti időszakban a többi 6 ország fejlődött gyorsabban, mint Csehszlovákia. Ezek közül Lengyelország kivételével valamennyiben a megelőzés fő tényezője a népgazdasági termelékenység, illetve a termelőalapok, ezeken belül pedig a technikai felszereltség gyorsabb növekedése volt. Az állóalapok hatékonyságának kedvezőbb alakulása kizárólag Lengyelország viszonylatában játszott meghatározó szerepet.

Természetesen a vizsgálódást tovább lehetne folytatni: ahogy hazánk és a többi ország, valamint Csehszlovákia és a többi ország közötti ütemkülönbséget tényezőkre bontottuk, ugyanúgy meg lehetne ezt csinálni mindegyik országgal. De ilyen módon nem folytatjuk. Ehelyett minden országot egy átlaghoz hasonlítunk.

Egyszerű számtani átlagként kiszámítottuk az egy lakosra jutó nemzeti jövedelem *átlagos növekedését* a vizsgált országokban és az egyes tényezők ehhez való átlagos hozzájárulását, tehát mintegy megrajzoltuk a szóban forgó országok fejlődésének a sémáját. Ezután minden egyes ország növekedését, majd pedig ezen belül az egyes tényezők hozzájárulását ehhez viszonyítottuk.

A számításokat ily módon is csak az egész periódusra (1950—67-re) és 1960-67-re végeztük el. Az eredményeket a 6. és a 7. sz. táblázat tartalmazza. 1950—67 közötti időszakra — az adatok hiánya miatt — nem tudtuk valamennyi tényezőt vizsgálni, és az átlag kiszámításánál az NDK-t figyelmen kívül kellett hagynunk.

1950—67 között az átlagnál gyorsabban fejlődött országok: Bulgária, Románia, NDK. Az NDK-ra vonatkozó adatok hiányosak. Románia esetében a munkaerő oldaláról vizsgálva az átlagtól való eltérés legnagyobb súlyú tényezője a népgazdasági termelékenység, és ezen belül az állóalapok hatékonyságának az alakulása, Bulgáriában pedig mind a munkaerő, mind a tárgyasult munka oldaláról a technikai felszereltség. Az átlagnál lassabban fejlődött országok Lengyelország, Magyarország, Csehszlovákia. Mindháromnál a népgazdasági termelékenység, illetve az állóalapok, ezeken belül pedig a technikai felszereltség növekedése az átlagos fejlődéstől való elmaradásuk legnagyobb súlyú tényezője. Az előbbi országoknak az átlagosnál gyorsabb, az utóbbiaknak lassúbb fejlődése tehát mindenekelőtt ezzel kapcsolatos. (Az NDK esetében a legnagyobb súlyú tényező azok közül, amelyek ebben az időszakban az

Az egyes tényezők aránya az országok közötti növekedési ütemkülönbségekben. Eltérés az átlagtól (1950—67, százalékban)

Alap-tényezők	Levezetett		Bulgária	Románia	NDK	Szovjet-unió	Lengyel ország	Magyarország	Cseh-szlovákia
1. Az összes foglalkoztatottak száma			+6,9	+3,2	-48,5		-1,3	-27,6	-21,3
2. A produktív szférában foglalkoztatottak aránya az összes foglalkoztatottak között			-6,9	+2,3	+3,7		+7,5	+10,5	2,2
3. A produktív ágazatokban foglalkoztatottak száma (1+2)			0	+5,5	-44,8	az eltérés minimális	+6,2	+17,1	-23,5
4. A munka technikai felszereltsége			+162,0	+27,9	—		-178,8	-99,0	-87,0
5. A termelő állólapok volumene (3+4)			+162,0	+33,4	—		-172,6	-116,1	-110,5
6. A termelő állólapok hatékonysága			-66,0	+71,0	—		+82,6	-10,9	-1,4
7. A népgazdasági termelési lényesség (4+6)			+96,0	+98,9	+61,5		-96,2	-109,9	-88,4
8. Az összes nemzeti jövedelem volumene (3+7)			+96,0	+104,4	+31,2		-90,0	-127,0	-111,9
9. A lakosság száma			+4,0	-4,4	+68,8		-10,0	+27,0	+11,9
10. Az egy lakosra számított nemzeti jövedelem (8+9)			+100,0	+100,0	+100,0		-100,0	-100,0	-100,0
Az egy lakosra számított nemzeti jövedelem indexe (1967-ben 1950-hez képest)			416	410	381	320	248	247	231
Az ütemnek az átlagtól való eltérése (százalékpont)			+105	+99	+70	+9	-63	-64	-80

Az egyes tényezők aránya az országok közötti növekedési ütemkülönbségben. Eltérés az átlagtól (1960—67, százalékban)

Alap-tényezők	Levezetett tényezők	Románia	Bulgária	Szovjetunió	Lengyel-ország	Magyar-ország	NDK	Cseh-szlovákia
1. A munkaképes korú népesség száma		+6,7	+16,8				-124,0	+2,6
2. Az összes foglalkoztatottak aránya a munkaképes korú népességben		-20,2	+2,1				+43,3	-2,0
3.	Az összes foglalkoztatottak száma (1+2)	-14,5	+18,9				-80,7	+0,6
4. A produktív szférában foglalkoztatottak aránya		+3,5	-23,1				+11,0	-1,8
5.	A produktív ágazatokban foglalkoztatottak száma (3+4)	-11,0	-4,2				-69,7	-1,2
6. A munka technikai felszereltsége		+81,0	+256,0				-60,0	-95,3
7.	A termelő állólapok volumene (5+6)	+70,0	+251,8				-129,7	-96,5
8. A termelő állólapok hatékonysága		+33,2	-149,0				-23,6	-5,3
9.	A népgazdasági termelési lényesség (6+8)	+114,2	+107,0				-83,6	-100,6
10.	Az összes nemzeti jövedelem volumene (5+9)	+103,2	+102,8				-153,3	-101,8
11. A lakosság száma		-3,2	-2,8				+53,3	+1,8
12.	Az egy lakosra számított nemzeti jövedelem (10+11)	+100,0	+100,0				-100,0	-100,0
Az egy lakosra számított nemzeti jövedelem indexe (1967-ben 1950-hez képest)		174	160	144	143	142	134	123
Az ütemnek az átlagtól való eltérése (százalékpont)		+28	+14	-2	-3	-4	-12	-23

átlagosnál gyorsabb egy lakosra számított nemzeti jövedelem növekedését lehetővé tették: a lakosság számának csökkenése.)

1960—67 között csak Románia és Bulgária gazdasága fejlődött az átlagnál számottevően gyorsabban. Mindkettőnél a legnagyobb súlyú tényező, amely ezt eredményezte: a népgazdasági termelékenység, illetőleg az állóalapok, és ezeken belül a technikai felszereltség növekedése. A Szovjetunió, Lengyelország és hazánk az egy lakosra jutó nemzeti jövedelem szempontjából kb. az átlagnak megfelelően fejlődött, az eltérés nem számottevő. Az átlagnál lassabban az NDK és Csehszlovákia gazdasága növekedett. Ez mindenekelőtt a termelékenység és az állóalapok, s ezeken belül a technikai felszereltség növekedésével kapcsolatos.

Az állóalapok hatékonyságának szerepe mind az átlagnál gyorsabban, mind a lassabban fejlődő országoknál lényegesen kisebb, mint a technikai felszereltség növekedéséé.

A most kapott kép tömörebb, mint amikor csak egy országot hasonlítottunk külön-külön a többihez, de megpróbálkoztunk a probléma még koncentráltabb megközelítésével is. Ehhez korreláció számítást alkalmaztunk.

Megvizsgáltuk, milyen szoros (lineáris) korreláció mutatkozik az egy lakosra számított nemzeti jövedelem, és külön-külön a produktív szférában dolgozók száma, a technikai felszereltség, az állóalapok hatékonysága, valamint a lakosság növekedésének az országok közötti különbségei között, 1950—67 és 1960—67-ben.

Az eredmény csak még jobban megerősíti, még pregnánsabban fejezi ki ugyanazt, amire eddigi vizsgálódásaink is utaltak. A szóban forgó tényezők közül a technikai felszereltség növekedése meglehetősen szoros kapcsolatot mutat a gazdasági növekedés ütemének országok közötti különbségeivel. (A korrelációs együtthatók 1950—67 : + 0,76, 1960—67 : + 0,69.) Ezzel szemben az állóalapok hatékonyságának alakulása és a növekedés ütemének országok közötti különbségei között semmiféle érdemleges kapcsolat nem mutatkozik. (Korrelációs együttható 1950—67: —0,19; 1960—67: +0,05.) Ugyanaz vonatkozik a további 2 tényezőre. (Korrelációs együtthatók a termelő szférában dolgozók számának növekedésével való kapcsolat 1950—67: +0,11, 1960—67: —0,05; a lakosság számának növekedésével való kapcsolat 1950—67: —0,05, 1960—67: +0,15.)*

Mi a tartalma a technikai felszereltség túlnyomó szerepének a növekedési ütem országok közötti különbségeiben?

Mindenekelőtt le kell szögezni, hogy számításaink eredményét: a technikai felszereltség túlsúlyát az országok közötti növekedési ütemkülönbségekben semmi esetre sem szabad általános érvényűnek tekinteni. Ez csupán a szóban forgó országokra és időszakokra érvényes és mint láttuk, ott sem minden esetben.

* Ezek az eredmények összhangban állnak az MTA Közgazdasági Intézete KGST csoportjának kutatási eredményeivel, amelyek szerint a fejlettségi szintkülönbségek a KGST-országokban a 60-as évek elején csaknem egyenesen arányosak voltak az egy produktív foglalkoztatottra jutó állóeszköz-volumen, tehát a technikai felszereltség különbségeivel. Ezzel szemben a magasabb gazdasági fejlettség — az esetek nagy részében — nem járt együtt az állóeszközök nagyobb hatékonyságával. (Lásd: Kózma Ferenc: Fejlettségi különbségek a KGST-ben. Valóság, 1967. 2. sz.)

Megvizsgáltuk az USA és 8 nyugat-európai tőkésország közötti növekedési ütemkülönbségek néhány fő tényezőjét is az 1950—62 közötti időszakban, ugyanazokkal a módszerekkel, mint ahogy azt a szocialista országokkal kapcsolatban tettük. Az eredmény: az állótőke hatékonyságának a munka technikai felszereltségével kb. egyenrangú szerepe. Lehetséges, hogy a jövőben a vizsgált szocialista országok fejlődése is az eddigiektől eltérő jellemzőket fog mutatni ebben a vonatkozásban.

A vizsgált országok közül a leggyorsabban azok fejlődtek — Bulgária és Románia —, amelyek az időszak kezdetén a gazdasági fejlettség legalacsonyabb szintjéről indultak. A gazdaságilag elmaradottabb országoknak a magasabb szintről indultakénál gyorsabb fejlődése, ha ez az elmaradás nem rendkívül nagy, meglehetősen gyakori. Bizonyos fokig sajátos azonban az az út, ahogyan ez a vizsgált országok esetében bekövetkezett. Számítási eredményeink ezt tükrözik.

A gazdaságilag elmaradott országok helyzetét a fejlesztési lehetőségek szempontjából mindenekelőtt a munkaerő bősége és a tőke hiánya jellemzi. Ebből indul ki iparosításuk tradicionális koncepciója, amely — legalábbis az első szakaszban — a kevésbé tőkeigényes ágak fejlesztését, illetve a kevésbé tőkeigényes, viszonylag sok munkaerőt igénylő termelési eljárások alkalmazását helyezi előtérbe.

A szóban forgó szocialista országok — főképp a Szovjetunió példájának hatására — nem ezt az utat választották. Noha a foglalkoztatottak számát, különösen az iparban dolgozókat, gyors ütemben növelték, a fejlettebb országokénál gyorsabb növekedésük elsősorban nem ezen alapult.*

A népgazdaság szerkezeti átalakulása idején valamennyi vizsgált országban megnőtt azoknak az ágazatoknak a súlya, amelyekben a munka technikai felszereltsége a népgazdasági átlagot meghaladja, de ez leginkább éppen a gazdasági fejlettség legalacsonyabb szintjéről indult két országban, Bulgáriában és Romániában történt így. Már az egész ipar arányának a növekedése is ezekben az országokban volt a leggyorsabb. (1950—65 között az ipar aránya a nemzeti jövedelem létrehozásában Romániában 1,76-szorosára, Bulgáriában pedig 1,62-szeresére, a Szovjetunióban azonban csak 1,34-szeresére, Csehszlovákiában 1,30-szorosára, az NDK-ban pedig 1,29-szeresére nőtt. Ugyanakkor az ipari munka technikai felszereltsége Bulgáriában és Romániában sokkal nagyobb mértékben előzte meg a mezőgazdaságét, vagy a termelő szolgáltatásokat, mint a magasabb fejlettségi szintről indultakban.) De ugyanez érvényes az iparon belül a nehézipar növekedésére. (Például Csehszlovákiában 1951 és 1963 között az A szektor 1,43-szor gyorsabban nőtt, mint a B szektor, Romániában ezzel szemben 1,66-szor és Bulgáriában 1,84-szer.) A gépés és a vegyipar részaránya ezekben az országokban jóval gyorsabban nőtt, mint a legfejlettebbekben. Ezek a tények önmaguk is magyarázzák, hogy miért volt a technikai felszereltség a közöttük mutatózó növekedési ütemkülönbségek fő tényezője. Azonban ez nem elegendő válasz kérdésünkre. Meg kell vizsgálnunk a technika fejlődésével kapcsolatos néhány kérdést is. Előjáróban néhány szót az állóalapok volume-

* Erről a kérdésről bővebben lásd Falusné Szikra Katalin: Létszám, termelékenység — gazdasági növekedés. Hét európai szocialista ország fejlődése 1950—1965, Kossuth, 1968, 76—88 1.

nének, a munka technikai felszereltségének és az állóalapot hatékony-ságának fogalmáról.

Amikor az állóalapot volumenének a növekedéséről van szó, rendszerint csak az állóalapot tömegének mennyiségi gyarodására gondolunk, a minőségi elemek figyelembevétele nélkül, mivel a korszerűbbé válás, a nagyobb teljesítőképesség speciális megjelenési formájának az állóalapot hatékonyságát tekintjük. Ez a merev elhatárolás sem elméletileg, sem gyakorlatilag nem indokolt. Az új állóalapot általában a régieknél magasabb technikai színvonalon jönnek létre és e magasabb technikai színvonal nemcsak az alapot hatékonyságában, hanem részben az állóalapot volumen növekedésében fejeződik ki.

Maga a volumen fogalom használatiérték-tömeget jelent, és egy használatiérték-tömeg növekedésének nemcsak az egyszerű mennyiségi gyarodás, hanem a minőségi javulás, az egyes jószágok használhatóbbá válása is eleme. De a meglevő állóalapot értékelésével, az újak ármegállapításával szemben a gyakorlatban is azt a követelményt támasztjuk, hogy — lehetőség szerint — a használati érték arányokat is figyelembe vegye. (A modern, nagy teljesítőképességű gépek árát magasabban állapítják meg, mint a hasonló költséggel előállított gyengébb műszaki paraméterekkel rendelkezőkét.) Természetesen a lehetőségek itt korlátozottak, de azért ez bizonyos mértékben megvalósul, és megvalósult a múltban is. Ilyen módon az állóalapot volumen növekedését jelző index részben ezt a tökéletesedést, a műszaki haladást is kifejezésre juttatja. Arra azonban sajnos nem tudunk választ adni, hogy milyen arányban.*

Ezen az alapon némileg módosul a technikai felszereltség fogalma is. Nemcsak azt fejezi ki, hogy egy-egy munkás több vagy nagyobb gépet kezel, hanem azt is, hogy tökéletesebbet. A munka technikai felszereltségét a modern polgári közgazdaságtan ezért gyakran „megtestesült technikai haladásnak” is nevezi (embodied technical progress). Továbbá nyilvánvaló az is, hogy az állóalapot hatékonyságára nem lehet úgy tekinteni, mint a műszaki fejlődés eredményeinek egyedüli kifejezőjére, mert ennek az eredménynek egy részét más mutatók takarják.**

Mindezek alapján világos: az a körülmény, hogy a fejlődés alacsonyabb fokáról indult országok gyorsabb növekedésében a munka technikai felszereltségének és nem az állóalapot hatékonyságának nagyobb növekedése volt a fő tényező, egyáltalán nem zárja ki, sőt inkább feltételezi, hogy ebben gyorsabb technikai fejlődésük is jelentős szerepet játszott.

A gazdaságilag elmaradott és ezért bőséges munkaerőforrásokkal és kevés tőkével rendelkező országoknak, mint erre már utaltunk, a hagyományos recept szerint minél szélesebb területen ún. munkaigényes technikát kell alkalmazniuk, azaz le kell mondaniuk a legkorszerűbb, vagy

* Ezek alapján vitatható, helyes-e az állóalapot volumen növekedését — mint ahogy ez szokás — a hatékonyság javulásával mint intenzív tényezővel szembeállítva egyszerűen csak a növekedés extenzív útjának tekinteni.

** Az állóalapot hatékonyságának fogalma természetesen messzemenően eltér a termelés összhatékonyságától, amelynek az eleven munka hatékonyságának változása is tényezője. (Tulajdonképpen a forgóalapot hatékonyságáé is.) Valamiféle ilyen összhatékonyság fogalom az is, amit a modern polgári közgazdaságtan technikai haladásnak vagy műszaki fejlődésnek nevez, s a munkára és a tőkére együttesen vonatkoztatott termelékenységet fejezi ki. Ennek a növekedésben elfoglalt súlya az állóalapot hatékonyság súlyánál általában sokkal nagyobb.

egyáltalán korszerűnek tekinthető termelési eljárások alkalmazásáról, hogy így ugyanannyi tőkével több munkást foglalkoztathassanak.

A szóban forgó szocialista országok nem így jártak el. Gyakran olvassuk, hogy a szocialista országok fejlődését az utóbbi két évtizedben elsősorban a termelőalapok mennyiségi kiterjesztése és csak sokkal kevésbé műszaki színvonalának emelése jellemzi. Ez a megállapítás semmi esetre sem érvényes egyformán a magasabb és alacsonyabb fejlettségű szintről indult országokra. Ez utóbbiak az ipar számos ágában — főképp az új létesítményekben — a fejlettebb szocialista országokéhoz hasonló vagy legalábbis azt megközelítő színvonalú technikát vezettek be, ami számukra ugrásszerű műszaki fejlődést jelentett. Ez mindenekelőtt a nehéziparban volt így, és általában olyan területeken, ahol a termékek megfelelő minősége elavult technikával nem is lenne biztosítható. Természetesen számos más területen még megmaradtak vagy csak kevésbé fejlődtek a régi eljárások, ezek éppen ezért viszonylag nagy tömegű munkaerőt köthetnek le. (Elsősorban a mezőgazdaság.) A teljes népgazdasági eredmény azonban kétségtelenül a technikai színvonal gyors, a magasabb fejlettségi fokról indult országokénál gyorsabb ütemű növekedése.

A műszaki haladás formái rendkívül változatosak, sokfélék, egymással nem összemérhetők. Ezért szintjét vagy dinamikáját egyetlen számba sűríteni képes mutató — különösen a népgazdaság egészére vonatkozóan — nincs. Csupán olyan mutatók léteznek, amelyek vele többé-kevésbé szoros kapcsolatban állnak, de csak valamilyen fontos feltételét vagy tényezőjét ragadják meg.

Világviszonylatban ismert a technikai fejlettségi szint és a villamosenergia-felhasználás szoros kapcsolata, ami még napjainkban, új energiaforrások megjelenésével sem látszik gyengülni. Az itt következő rövid elemzés erre a kapcsolatra építve kíván némi tájékoztatást adni a műszaki fejlődésről a vizsgált országokban. A kapcsolat sztochasztikus jellege miatt azonban ennek inkább csak illusztratív mint bizonyító jelleget tulajdonítunk.

A villamosenergia-termelés növekedése Romániában és Bulgáriában volt — egészen kimagaslóan — a leggyorsabb a vizsgált országok közül.

8. sz. táblázat

A villamosenergia-termelés növekedése 1950—1967 között
(százalék, 1950 = 100)

Ország	Százalék	Ország	Százalék
Bulgária	1720	Csehszlovákia ..	420
Lengyelország ..	540	Magyarország ..	420
NDK	300	Románia	1160
Szovjetunió	660		

A villamosenergia-termelés növekedésének üteme ebben a két országban sokkal nagyobb mértékben előzte meg a többi ágét, mint mást. Bulgáriában több mint 3,5-szerese, Romániában pedig csaknem 2,5-szerese volt a nemzeti jövedelem növekedésének, míg hazánkban és

Csehszlovákiában csak körülbelül 1,5-szeresét tette ki, illetve az NDK-ban el sem érte azt.

A munka villamos energiával való ellátottságát, a technikai fejlettségnek ezt az egyik fontos mutatóját, a népgazdaság egészére úgy tudnánk megállapítani, ha a termelőágazatokban felhasznált villamos energia mennyiségét viszonyíthatnánk a termelőágazatokban foglalkoztatottak számához. Sajnos az adatok ilyen bontásban nem állnak rendelkezésünkre, csak az összes megtermelt energiával számolhattunk. Ha feltételezzük, hogy az összes megtermelt és felhasznált villamosenergiamennyiség dinamikája nem nagyon tér el egymástól, valamint, hogy a termelésben és a termelésen kívül felhasznált villamos energia egymáshoz viszonyított aránya nem változik túlságosan — ami a magyar adatok tanúsága szerint nem irreális feltételezés —, akkor a termelési szféra egy dolgozójára jutó összes energiatermelés mozgása nagyjából követi a termelőmunka villamos energiával való ellátottságának a dinamikáját.

9. sz. táblázat

A termelőszféra egy dolgozójára jutó villamosenergia-termelés alakulása 1950—1967 között
(százalék, 1950 = 100)

Ország	Százalék	Ország	Százalék
Bulgária	1460	Csehszlovákia ..	380
Lengyelország ..	420	Magyarország ..	360
NDK	290	Románia	960
Szovjetunió	490		

Látjuk, Bulgária és Románia fejlődése ebben a megvilágításban is ugyanúgy kimagasló, mint a villamosenergia-termelés volumenében.

A műszaki fejlődés villamosenergia-felhasználáshoz kapcsolódó mutatói közül az egyik legkifejezőbbnek az egységnyi állóeszközre jutó villamosenergia-felhasználás tűnik. Növekedése egyrészt a felhasználó be rendezések teljesítőképességének a fokozódását, másrészt az elektromos folyamatoknak a megmunkálásba való mind szélesebb körű behatolását tükrözi. Sajnos, különösen népgazdasági szinten, ezt a mutatót — elsősorban az állóalap-adatok ismert problémái miatt — nagy fenntartással kell kezelni. Úgy gondoljuk azonban, hogy az 1960—67 közötti időszakra vonatkozóan, legalábbis a nagyságrendek durva jelzőiként, elfogadhatók a kapott eredmények.

10. sz. táblázat

Az egységnyi állóalapra jutó villamosenergia-termelés alakulása 1960—1967 között
(százalék, 1960 = 100)

Ország	Százalék	Ország	Százalék
Bulgária	137	Csehszlovákia ..	109
Lengyelország ..	124	Magyarország ..	107
NDK	100	Románia	175
Szovjetunió	112		

A 17 éves időszak egészéről csak hiányosan állnak rendelkezésre az adatok. Azonban ezekből is egyértelműen kiviláglanak a legalacsonyabb fejlettségi szintről indult országok kimagasló eredményei ebben a vonatkozásban.

Természetesen mindezek a vizsgáldások — mint arról már szó volt — a technikai haladásnak csak egy-egy mozzanatát, feltételét ragadják meg, teljes képet nem tudnak adni, mégis valószínűsítik azt a feltevésünket, hogy a vizsgált országok közül a gazdaságilag legalacsonyabb szintről indultakban a műszaki fejlődés sokkal gyorsabb volt, mint a többiben és hogy a többenél gyorsabb növekedésük részben erre vezethető vissza. Technikai felszereltségük rendkívül gyors növekedése ezt is tükrözi. Ennek alapján végbement a magasabb és alacsonyabb fokról indult országok technikai szintjének bizonyos — nem jelentéktelen — közeledése. Erre utal például, hogy míg 1950-ben a termelő szféra egy dolgozójára jutó villamosenergia-termelés tekintetében a legmagasabb és legalacsonyabb értéket felmutató két ország (az NDK és Bulgária) között a különbség 17-szeres volt, 1967-ben már alig több mint 3-szoros (az NDK és Románia között). De ezt tanúsítja az ipari termelékenység szintek közeledése is. A KSH-nak „A magyar ipar nemzetközi összehasonlításban” című kiadványa (Statistikai Kiadó, 1967.) a bolgár és a román ipar termelékenység szintvonalát már 1964-re vonatkozóan a magyar iparéval azonosnak becsüli. Nagyszámú naturális mutatóval végzett újabb számítások szerint az ipari termelékenység szintje Bulgáriában és Romániában a közepes fejlettségűnek tekintett országok közül ma már meghaladja hazánkét és megközelíti Lengyelországét.

Megkíséreltük a villamosenergia-termeléssel kapcsolatos fenti mutatókat az USA-ra és 8 nyugat-európai országra is kiszámítani. Mint az a kisebb fejlettségű szintkülönbségek alapján várható is volt, az indexek országok közötti különbségei itt jóval kisebbek, mint a szocialista országok közöttiek. Ha a szocialista és a kapitalista országok mutatóit egymással hasonlítjuk össze, azt látjuk, hogy az egy lakosra számított villamosenergia-termelés valamennyi szocialista országban sokkal gyorsabban növekedett, mint a szóban forgó fejlett tőkésországokban. A többi mutatóval már nem egészen ez a helyzet. Bulgáriában, Romániában és a villamosenergia-termelés volumenét illetően a Szovjetunióban ezek a mutatók kiugróan gyorsabb növekedést jeleznek, de a két legmagasabb szintről indult szocialista ország — az NDK és Csehszlovákia —, valamint hazánk mutatói nem sokkal, illetve több esetben egyáltalán nem is előzik meg a tőkésországokét. Úgy tűnik tehát, ha a szocialista és a fejlett tőkésországok összessége között végbe is ment a technikai fejlettségi szint bizonyos közeledése, a legmagasabb szintről indult szocialista országok esetében ez nem történt meg.

Mi tette lehetővé, hogy a vizsgált szocialista országok közül az alacsony fejlettségi szintről indultak a gazdaságilag elmaradott országok számára tradicionálisan javasolttól ennyire eltérő, annál sokkal előnyösebb növekedési variánst valósíthassanak meg? Mindenekelőtt elsőrendű szerepet játszott benne belső erőforrásaik nagyfokú koncentrálása, a szocialista társadalmi rendszer által e téren nyújtott lehetőségeknek a kiaknázása. Ezekben az országokban a beruházások és különösen a termelőberuházások sokkal gyorsabb ütemben nőttek, mint a többiben, be-

ruházási illetve felhalmozási rátájuk lényegesen magasabb volt azokénál. A felhalmozási alap részaránya a nemzeti jövedelemben 1950—66 között Romániában és Bulgáriában 25 és 33 százalék között mozgott, ezzel szemben Csehszlovákiában és az NDK-ban 17 százalék körül, hazánkban pedig 23 százalékot tett ki. Romániában és Bulgáriában emellett az összes felhalmozáson belül magasabb volt a termelőfelhalmozás részaránya.

Ennek a magasabb felhalmozási rátának része volt abban, hogy ezek az országok igen gyors fejlődést, s ezen belül különösen gyors technikai fejlődést valósítottak meg. Persze súlyos hiba volna a felhalmozási ráta magasságának itt valamiféle autonóm szerepet tulajdonítani. A magasabb felhalmozási ráta nem az egyéb körülményektől függetlenül, hanem kizárólag azok között vezetett ezekhez az eredményekhez.*

Természetesen az alacsonyabb szintről indult országok kedvező fejlődését nem lehet csak belső okokkal magyarázni. Abban nélkülözhetetlen szerepet játszott az a segítség, amelyet a fejlett szocialista országoktól, elsősorban a Szovjetuniótól kaptak főleg éppen a beruházásokhoz. Az ilyen célra kapott hitelek ezen országok — különösen Bulgária — teljes beruházási ráfordításainak nem elhanyagolható részét fedezték, és a KGST-n belüli külkereskedelmi kapcsolatok általában is rendkívül előnyösek voltak számukra. Lehetővé tették, hogy gépeket, berendezéseket, teljes üzemeket importáljanak nyersanyagért vagy élelmiszerért. A későbbi években pedig gyorsan fejlődő gépipari termékeiknek széles körű elhelyezési lehetőséget biztosítottak.** Mindezt szervesen kiegészítette a szakemberképzés terén nyújtott segítség, a tudományos technikai tapasztalatok átvétele stb.

A fejlettségi szintkülönbségek csökkenése a szocialista országok céljaival teljesen egybeeső nagyon kedvező folyamat. Ez nem akadályozza az egymás közti gazdasági kapcsolataik, a kooperáció fokozását, hanem inkább elősegíti magasabb fokra emelését. (Az Európai Közös Piac országai között például kisebbek a gazdasági fejlettségbeli különbségek.) Ami sokkal kevésbé pozitív, hogy a szintkülönbségek e csökkenése a magasabb fejlettségi szintről indult országok fejlődésének, ezen belül technikai fejlődésének bizonyos fokig lassulól és nem egy esetben a fejlettebb tőkésországokénál alacsonyabb üteme mellett ment végbe.

Az a gazdasági mechanizmus, amelyet a szocialista országok a Szovjetunió példája nyomán egészen a legutóbbi évekig alkalmaztak, kedvezőbb, inkább testreszabott volt a kevésbé fejlett, mint a fejlettebb országok számára, túlhaladottá válása után pedig ez utóbbiaknál sokkal több és súlyosabb problémához vezetett. És ez nemcsak az egyes országok belső mechanizmusára, hanem a KGST keretében megvalósult egymás közötti gazdasági kapcsolatok mechanizmusára is érvényes. Ahogy az országok belső mechanizmusa a valóságos áru- és pénzviszonyokat

* A vizsgált szocialista országok körében a felhalmozás rátája és a nemzeti jövedelem növekedési üteme között az 1950—1966 közötti időszakra elvégzett korrelációs számítás meglehetősen szoros, körülbelül 0,8 erősségű pozitív kapcsolatot mutat. A fentiek alapján ezt semmi esetre sem szabad egyszerű okozati kapcsolatnak tekinteni. Hasonló korrelációs számítást végeztünk az USA és 8 nyugat-európai ország 1950—1962 közötti fejlődésére vonatkozóan is. A kapcsolat a nemzeti jövedelem növekedése és a beruházási ráta között itt már lényegesen gyengébb, csak körülbelül 0,5 erősségű volt. Természetesen ezek a számítási eredmények csak nagyon korlátozottan összehasonlíthatók.

** Bulgáriában a gépipari termékek exportja ma már az összes export közel 20 százalékát teszi ki, ami megközelíti a fejlett országokban tapasztalható ilyen arányt. Az arányszám Romániában sem sokkal kisebb.

szűk térre korlátozta és ennek alapján a versenyt szinte teljesen kirekesztve erősen protekcionista hatású volt, az országok közötti kapcsolatok mechanizmusát is ez jellemzi. A külkereskedelem természetes árúkompenzációs rendszere bizonyos előzetes biztosítékot jelent a külföldi értékesítésre. Ez egy ideig elsősorban éppen a kevésbé fejlett országok ipari fejlődésének segítésére szükségszerű volt, de úgy tűnik, ma már jórészt túlhaladott, fékezi a szocialista tábor egészének fejlődését.

A fejlettebb szocialista országok egészséges, gyors, a világszintű fejlődéssel lépést tartó fejlődése nélkül az elmaradottabbak is csak ideig-óráig növekedhetnek gyors ütemben, hiszen egyre kevesebbet kaphatnak, vehetnek át az előbbiektől. Ilyen körülmények között azután, az objektív helyzet miatt kedvező talajra találhatnak ezekben az országokban olyan törekvések, melyek nem a szocialista országokkal való gazdasági együttműködés erősítése mellett, hanem ahelyett kívánják fokozni a fejlett tőkésországokkal való kapcsolatokat, hiszen — úgy tűnik — azoktól többet kaphatnak.

A szocialista tábor egészének fejlődését csak olyan nemzetközi mechanizmus lendítheti előre, amely az áru- és pénzviszonyoknak nagyobb szerepet ad, szabadabbá teszi a szocialista országok közötti kereskedelmet és ennek alapján bizonyos teret enged a versenynek nemzetközi méretekben is. Lehetséges, hogy ennek megvalósulásával a kiegyenlítés folyamata nem érvényesül olyan szakadatlanul, mint eddig, ideig-óráig lelassulhat, esetleg átmenetileg vele ellentétes tendenciák is megjelenhetnek. Mindez azonban azzal párosulna, hogy a tábor egészének, s azon belül az alacsonyabb fejlettségi szintről indult országoknak a fejlődése is meggyorsulhat, hatékonyabbá válhat és a tőkés világgal folytatott versenyben is kedvezőbb eredményeket mutathat fel.

A felhasznált adatok forrásai

Nemzetközi kiadványok:

1. U. N. Statistical Yearbook (Évfolyamok, 1958-tól)
2. U. N. Monthly Bulletin of Statistics (Havi közlemények, 1965-től)
3. Statistical Indicators of Short Term Economic Changes in ECE Countries (Havi közlemények, 1965-től)
4. U. N. Yearbook of National Accounts Statistics (Évfolyamok, 1960-től)
5. I. L. O. Yearbook of Labour Statistics (Évfolyamok, 1962-től)
6. I. L. O. Bulletin of Labour Statistics (Évfolyamok, 1960-től)
7. U. N. Demographic Yearbook (Évfolyamok, 1960-től)
8. Economic Survey of Europe (Évfolyamok, 1958-től)

Nemzeti kiadványok:

1. Bulgár statisztikai évkönyv (Statisticeszki Godisnyik Narodna Republika Bulgarija) (Évfolyamok 1961-től)
2. Csehszlovák statisztikai évkönyv (Statistická Rocenka ČSSR) (Évfolyamok, 1960-től)
3. NDK statisztikai évkönyv (Statistisches Jahrbuch der Deutschen Demokratischen Republik) (Évfolyamok, 1960-től)
4. Lengyel statisztikai évkönyv (Rocznik Statystizny) (Évfolyamok, 1960-től)
5. Román statisztikai évkönyv (Anuarul statistic al R. P. R.) (Évfolyamok, 1963-től)
6. Szovjetunió statisztikai évkönyve (Narodnoe Hozjajsztvo SZSZSZR) (Évfolyamok, 1958-től)
7. Statisztikai Évkönyv (Évfolyamok, 1960-től) -
8. Munkaügyi Adattár
9. Sztrana Szovjetov za 50 let (A Szovjetunió 50 éve)
10. A szocialista országok tervjelentései az 1967. évről

Gazdasági rendszerek irányítási kérdései*

Az irányítás fejlődésében több szakaszt különböztethetünk meg. Először az egyes paraméterek (hőmérséklet, légnyomás) ellenőrzése került megoldásra, azután az egyedi aggregátok automatikus szabályozása, végül pedig a bonyolult objektumok — több aggregátumos műszaki komplexumok, hajók, repülőgépek — irányítása. Az irányítás szakemberei ma olyan feladatok iránt érdeklődnek, amelyek még e bonyolult műszaki objektumok határait is túllépik. Mind nagyobb mértékben kezdenek foglalkozni a szervezett rendszerek irányításának problémáival. E rendszerek működését jelentős mértékben az alkotó elemüket képező emberek magatartása határozza meg. Az ilyen típusú rendszerekhez tartoznak a gazdasági rendszerek is.

Az irányítás mint a haladás forrása

Ismeretes, hogy az élő szervezetek környezetükből látják el magukat energiaforrásokkal. Ez lehetővé teszi számukra, hogy megőrizzék, sőt növeljék energetikai potenciáljukat. Ezt mutatja az emberi társadalom fejlődése is. Mindehhez azonban az szükséges, hogy az élő szervezet szüntelenül irányítson, vagyis célirányosan hasson az őt körülvevő környezetre, s döntsön is a legcélszerűbb magatartásról.

Az irányítási folyamatok a sejtek szintjén kezdődnek, és az élő szervezetre jellemző valamennyi fázisban megvalósulnak. Különösen nagy jelentőségűek ezek a folyamatok az ember életében. Az ember éppen azért tudja szolgálatába állítani a természet erőit s mozgósítani energiaforrásait, mert kifinomult képességei birtokában megtalálja a helyes megoldásokat, s hat környezetére.

Az ember szüntelenül irányít, akár fizikai, akár szellemi munkát végez. A földmunkás a lapátot tartó keze mozgását irányítja, a mozdonyvezető a gépi mechanizmus működését, az igazgató a vállalat munkáját, a statisztikai szervezet vezetője az információs feladatok mozgását, a színész az emberek érzelmeit stb. Természetesen mindezek a személyek bizonyos mennyiségű izomenergiát használnak el. Napjainkban azonban az irányítás folyamata sokkal fontosabb, mint az izomerő felhasználásának ténye. A fizikai munkát végző ember átlagos teljesít-

* 1968 októberében Tbilisziben zajlott le az automatikus irányítás IV. össz-szövetségi konferenciája, amelyen több mint ezer szovjet tudóson kívül 13 ország 80 küldötte is részt vett. Trapeznyikov akadémikusnak a konferencián elhangzott előadása alapján készült e tanulmány, amely a „Nauka i zszizny” 1969. januári számában (10–20. l.) jelent meg. (A szerk.)

ménye 30—50 Watt. Ebből könnyen kiszámítható, hogy a jelenlegi energiafogyasztási díjak alapján egy földmunkás mechanikai (izom-) energiájának értéke még 1 százalékát sem éri el munkabérének. Ez érthető is, ha meggondoljuk, hogy még az egyszerű fizikai munka területén is a tudás, a gyakorlottság a fő; a kézműipar precízebb folyamataira még inkább vonatkozik ez a megállapítás. Egyébként még a kőkorszakbeli ember sem erővel, hanem ésszel és elsősorban saját tevékenysége helyes megszervezésének tudásával győzte le a mammutot. Pedig akkoriban az izomenergia sokkal nagyobb szerepet játszott, mint manapság.

Az irányítási folyamatok nagyon fontosak az ember életében, de nem korlátozódnak egyéni magatartására. Az ember elsősorban „társadalmi állat”, és az egyes emberek célszerű társadalmi munkája megszervezésének szükségessége különösen élesen veti fel az emberi kollektívák irányításának kérdését.

A munkatermelékenység növelésének tartalékait ma jelentős mértékben éppen az határozza meg, hogy mennyire sikerül tökéletesítenünk a különféle emberi kollektívák irányításának módszereit.

Az irányítás problémái szorosan összefüggnek az információ gyűjtésével, továbbításával és feldolgozásával. Az ember sok évszázados fejlődésében fiziológiailag nem sokat változott, de környezetének „információs légkörében” lényeges változások következtek be.

Ötszáz évvel ezelőtt az információ még szóban vagy kézírásos formában jutott el az egyik embertől a másikig. A könyvnyomtatás meghonosodásával, majd a későbbiekben a rádió, a televízió és a számítógépek feltalálásával az információk áradata mérhetetlenül megduzzadt, feldolgozásuk példátlanul meggyorsult. Ennek következtében a szellemi munkával kapcsolatos tevékenységi körbe egyre több ember kapcsolódik be. Az emberiség szellemi potenciálja és tudásának volumene rohamos növekedésnek indult. A tudás szüli az új ismeretek megszerzésének lehetőségét, „láncreakció” következik be, folytonosan gyorsul a tudás fejlődési üteme. Ezért a találmányok, új konstrukciók egyre rövidebb időközökben követik egymást. Ezzel magyarázható a műszaki fejlődés ütemének állandó gyorsulása is.

Az utóbbi években a tudomány és a vele kapcsolatos irányítástervezési tudományos módszerek a haladás egyik alapvető tényezőjévé váltak. A tőkés világban a technikai újítás a konkurrencia egyik megnyilvánulási formája és a jövedelem növelésének fontos forrása. Közvetlen összefüggés létezik a nagy cégek általános rentabilitása és az általuk végzett távlati kutatómunkák színvonala között. Úgy vélik, hogy a modern termelésben nem a vállalat szerszámgépei és berendezései jelentik a nagyobb értéket, hanem a „nem anyagi” elemek: az alkotói potenciál, a termelés módja, az irányítás és szervezés módszerei. Éppen ezért az Egyesült Államok a leggyőzött Németországból nem az üzemi felszereléseket vitte el, hanem a műszaki dokumentációkat, a szabadalmakat és a tudósokat.

Az utóbbi időben új jelenség nemcsak a szabadalmak eladása, vagyis a „tudással való kereskedelem”, amely sok esetben az export jelentős tételévé vált, hanem az „agyak megvásárlása”, ahogyan ezt a külföldi újságírók nevezik. Néhány nyugat-európai országból csak az 1962—1964-es időszakban több mint 6500 tudós vándorolt át az Egyesült

Államokba. Ez komoly riadalmat okozott azokban az országokban, ahonnan az „agyak kiáramlottak”.

A nyugati országokban sokat beszélnek az Egyesült Államok és Nyugat-Európa közötti egyre nagyobb „technológiai szakadékról”. Néhány közismert amerikai szakértő szerint azonban nem is annyira technológiai szakadékról, mint inkább az irányítás szakadékaról van szó, mert Európában kevés figyelmet szentelnek ennek a kérdésnek.

Franciaországban a közelmúltban jelent meg az „Amerikai kihívás” című könyv, amelynek szerzője, J. J. Servan-Schreiber is felhívja a figyelmet, hogy az Egyesült Államokban milyen eredményeket értek el az irányítás szervezésében. A legutóbbi évtizedben létrehozták az irányítás új szervezeti formáját, az úgynevezett „technostruktúrát”, amelyben a nagy jelentőségű programokról a kormánysszervek, a cégek és az egyetemek közösen döntenek.

Az Egyesült Államokban jelentős összegeket költenek az irányítási módszerek oktatására. Az Európában befektetett amerikai tőke a jobb irányítás eredményeképpen az európainak másfélszeresét elérő profitrátát biztosít. Az is jellemző, hogy az európai cégek különösen nagyra értékelik azokat a mérnököket, akik bizonyos ideig amerikai vállalatoknál dolgoztak. Az említett könyv szerzőjének véleménye szerint az Egyesült Államoktól való elmaradás fő oka a tudományos és általában a szellemi potenciál elégtelen megszervezése Európában, a tudományos kutatások és fejlesztések elégtelen lendülete.

E könyv adatai, valamint más források lehetővé teszik, hogy felfigyeljünk a mai tőkés világ egynéhány érdekes sajátosságára. Ismeretes, hogy Marx idején, az „árukapitalizmusban”, a gazdasági alárendelést a kevésbé fejlett országokba történő árukivitel biztosította. Lenin kimutatta, hogy a kapitalizmus legfelsőbb fokát megtestesítő imperializmusban a tőkekivitel válik a gazdasági hatalom és a helyi erőforrások megszerzésének eszközévé.

A gyengén fejlett országok viszonylatában az elnyomásnak ez a formája mindmáig teljesen megmaradt. A fejlett országokat viszont a még fejlettebbek újabb, kifinomultabb módszerekkel rendelik maguk alá: a tőkét legtöbbször csak az ellenőrzés megteremtése végett viszik ki, és elsősorban a műszaki fejlődés távlatait meghatározó ágazatokba fektetik be. Ilyen egyebek között a tudományos kutatások ágazata, amelynek eredményei a tőkebefektető tulajdonává válnak. Így ellenőrzi az Egyesült Államok Nyugat-Európában a félvezetők termelésének 50 százalékát, a számítótechnikai berendezések termelésének 80 százalékát, az integrált adatfeldolgozáshoz szükséges berendezések gyártásának 95 százalékát; ugyanilyen ellenőrzés a közszükségleti cikkek termelésének csak mindössze 15 százalékára terjed ki. Ehhez még csak annyit, hogy az Európában létesített új amerikai vállalatok tőkebefektetéseinek 90 százaléka az amerikai cégek európai forrásaiból ered, és csak 10 százalékára biztosít fedezetet az Egyesült Államok tőkekivitele.

A mai imperializmus egyik új jellemző vonása, hogy bizonyos országok a kevesebb szellemi potenciállal rendelkező országokba irányított tudáskivittel rendelik maguk alá ezeket az országokat. Ez a tudás egyrészt szabadalmak és műszaki dokumentáció formájában, másrészt

a termelés megszervezésében, vagyis az irányítási módszerekben szerzett tapasztalatok formájában testesül meg.

A tudás jobban megszervezett hasznosítására alapozott gazdasági alárendelés mind nagyobb jelentőségűvé válik, és a nyugat-európai országokban egyre nagyobb nyugtalanságot kelt. Az „Amerikai kihívás” című könyv szerzője írja: „Ha a helyzet a közeljövőben nem változik meg gyökeresen — a könyv szerzője a nyugat-európai országok tudományos műszaki egyesülésére szólít fel abból a célból, hogy képesek legyenek Amerikának ellenállni (V. T.) —, akkor 1980-ban Amerika a technika, a tudomány és a modern kapacitások monopóliumával fog rendelkezni... Európa gazdagodik ugyan, de a történelemben először következik be olyan helyzet, hogy megelőzi és maga alá rendeli őt egy fejlettebb civilizáció.” A könyv szerzője idézi Wilson angol miniszterelnök megjegyzését is: „Félek az új ipari rabságtól, amelyben mi Európában csak a hagyományos ipari termékeket termeljük, s mind nagyobb függőségbe kerülünk az amerikai ipari gépezettől az élenjáró technika területén és mindazokban az ágazatokban, amelyeknek döntő jelentőségük lesz az 1970—1980-as évektől kezdődő ipari korszakban.”

Mindazt az újat, ami az irányítás területén más országokban megjelenik, tanulmányozni kell, és mind hasznosabban kell átültetnünk gyakorlatunkba, természetesen azokkal a korrekciókkal, amelyek rendszerünk sajátosságaiból következnek. Mi nem sajátítottuk el rosszul a technológiai folyamatok és a technikai objektumok irányításának módszereit és eszközeit, de a nagy komplexumok, szervezett rendszerek irányításának területén — amelyeket feltételesen „nagy rendszereknek” neveznek — lényegében csak most kezdjük el a munkát.

Az irányítás tudományának megteremtését szolgáló tevékenység természetesen csak több tudományos intézmény együttműködésével valósítható meg. Az irányítás tudományos alapjainak kiépítése azonban önmagában nem elegendő. A tudományos alapok gyakorlati hasznosítására is fel kell készítenünk a vezetőket. Ily módon a „nagy rendszerek” irányításának kérdéseivel foglalkozó tudományos kutatás és képzés egyéges rendszerét kell létrehozunk.

A „nagy rendszerek” irányítása — művészet vagy tudomány?

A „nagy rendszer” fogalma még nincs pontosan meghatározva. Ilyen rendszerekhez sorolják általában a műhelyeket, az üzemeket, az energiarendszereket, az építkezéseket, a szolgáltató szervezeteket, az iparágakat és az egész népgazdaságot. A „nagy rendszer” sajátossága az ember részvétele ebben a rendszerben, úgy is, mint az irányítás tárgya, úgy is, mint az egyik láncszem irányítója. Ezzel magyarázható azoknak az új tényezőknek a megjelenése, amelyek az ember pszichofiziológiai sajátosságaival kapcsolatosak. E tényezőknek még nincs megfelelő adekvát matematikai leírásuk, bár nyilvánvaló, hogy bizonyos mértékig ezekre is alkalmas a statisztikai megközelítési mód. A „nagy rendszer” általában hatalmas mennyiségű elemet tartalmaz, amely lehetetlenné teszi mindegyikük állapotának analitikus leírását, mint ahogyan bizonyos volumenű gázban sem jellemezhető az egyes gázmolekulák álla-

potá. Ez azonban nem zárja ki bizonyos „globális paraméterek” felkutatásának lehetőségét (hasonlóan a termodinamikában a „légnymás” és a „hőmérséklet” adataihoz), valamint a rendszer leírásának megkísérlését. Erre a rendszerre nagyon gyakran az jellemző, hogy a benne megvalósuló átmeneti folyamatok elhúzódnak, néha több évtizedet vesznek igénybe.

Mindezek miatt különösen bonyolult a „nagy rendszerek” irányítása, amely még jelentős mértékben művészet („a tehetség megszerzésének művészete”, amint egy külföldi államférfi mondta). Emlékezzünk azonban arra, hogy a legutóbbi időkig az egyik nyelvről a másikra való fordítás és a különböző játékok is művészetnek számítottak. Az alapjukat képező törvényszerűségek részletes tanulmányozása azonban mind nagyobb mértékben lehetővé teszi, hogy elektronikus számítógépek segítségével nyomon kövessük ezeket a törvényszerűségeket.

Természetesen a „nagy rendszerek”, például az iparágak irányításában nem arról van szó, hogy számítógépekkel váltsuk fel a vezetőket. Ezen a területen az irányítás követelményeinek leginkább megfelelő irányítási folyamatok elemzése, információmozgások kijelölése, szerkezetek feltárása, kellően megalapozott variánsok előkészítése a fő feladat. Mindennek lehetővé kell tennie, hogy a vezetők a legésszerűbb variánsokat válasszák ki, s a leghatékonyabb megoldásokat alkalmazzák.

A „nagy rendszerek” irányítása bizonyos mértékig a jövőben is művészet lesz, de sokkal gondosabb tudományos megalapozásra szorul.

Milyen szakembereknek kell előkészíteniük az ehhez szükséges tudományos alapokat? Erről a legkülönbözőbb vélemények hallhatók: mivel gazdasági rendszerek irányításáról van szó, az irányítás feladatát közgazdászoknak kell megoldaniuk, mivel az emberi társadalomban végzett irányításról van szó, ezt politökonomusoknak és szociológusoknak kell megoldaniuk; mivel az irányítás nagy tömegű információ elektronikus adatfeldolgozását igényli, e feladat megoldása a számítástechnikai szakemberekre hárul. Akad olyan vélemény is, hogy ez egyáltalán nem tudományos feladat, hanem gyakorlati kérdés, az irányítás feladatát tehát a vezetésben járatos szakembereknek kell megoldaniuk.

Mielőtt a feltett kérdésre válaszolnánk, érdemes emlékeztetnünk a műszaki irányítási rendszerek tapasztalataira. A technika területén ugyanis az irányítás már tudománnyá vált. Kezdetben az irányítási rendszereket, például a repülőgépet, a repülőgépet létrehozó szervezetek dolgozták ki. A későbbiek folyamán munkamegosztás alakult ki. Most a repülőgépeket, vagyis az irányítás tárgyait specializált szervezetek tervezik, amelyek a legjobb aerodinamikai és egyéb sajátosságok biztosítására törekednek, de figyelembe veszik a jó irányíthatóság követelményét is. Más specializált szervezetek hozzák létre az irányítás berendezéseit, de szoros kapcsolatban állnak a repülőgéptervező szervezetekkel.

A „nagy rendszerek” területén szintén szükséges a specializált szervezetek összehangolt tevékenysége. A gazdasági intézetek dolgozzák ki a közgazdasági-matematikai modellek felépítési módszereit. Ezek hozzák létre az összes szükséges mennyiségi adatokkal együtt a „nagy rendszerek” modelljeit, ők állapítják meg e rendszerek kapcsolatait és belső törvényszerűségeit, alakítják ki e rendszer egyes részeinek optimális arányait és növekedési ütemét (például a népgazdasági ágak optimális

arányait). Végül ugyancsak ezek az intézetek tárják fel a rendszerben keletkező zavarok jellegét és nagyságát.

A szociológusok és a pszichológusok tanulmányozzák az ember magatartását a rendszerben. Ők mutatják ki az emberek általános kívánságait, hogy meghatározhassák mindazokat a legjobb anyagi és erkölcsi ösztönzőket, amelyek az irányítás folyamatában a rendszerre való viszahatásként szükségesek. Más szóval, nekik kell kidolgozniuk az irányítási rendszer „végrehajtó mechanizmusainak” analógiáit, kimutatniuk az emberek „pszichológiai jellemzőit” a műszaki rendszerek elemeinek átmeneti és más jellemzőihez hasonlóan.

Nagy feladatok hárulnak a számítástechnikai szakemberekre is. Nekik kell kidolgozniuk a „nagy rendszerekben” áramló információk hatalmas volumenének gazdaságos feldolgozási módszereit, amelyek nélkül a számítástechnika jelenlegi fejlettsége és még várható fejlődése mellett sem oldhatók meg a „nagy rendszerek” problémái. E szakemberek feladata a matematikai fejlődés biztosítása is, egyebek közt az irányítás feladatait szolgáló számítógépek „nyelvezetének” tökéletessítése és e számítógépek technikai továbbfejlesztése.

Az automatikus irányítás tapasztalatai

A „nagy rendszerek” — mint az irányítás bármilyen más tárgyai — dinamikus rendszerek. Ezért itt fel kell használni az automatikus irányítás elméletének minden tapasztalatát. Vizsgáljunk meg a gazdasági folyamatok dinamikájának kutatásával kapcsolatos néhány irányítási kérdést.

Az *első kérdés*. Gyakran hallhatjuk azt a megállapítást, hogy szocialista gazdaságunk pozitív vonása: sok népgazdasági ágban a termelőkapacitások száz százalékos kihasználása. Az esetek többségében valóban tartalékok nélkül gazdálkodunk. Az irányítási elmélet álláspontjáról azonban ez a tény olyan többletkapacitások hiányáról is tanúskodik, amelyek egyébként szükségesek lennének a rendszer szabályozásához és a minden folyamatban óhatatlanul fellépő zavarok kompenzálásához. Tegyük fel például, hogy fennakadás következik be a golyóscsapágygyártásban. Ez a felhasználó ágazatokban kieséshez, tehát egy sajátos „láncreakcióhoz”, anyag-, munkaerő- és idővesztéshez vezethet. Ezek a veszteségek gazdasági jelentőségükben lényegesen felülmúlják a golyóscsapágy-gyártási tartalékkapacitások értékét, ha ilyenek egyáltalán lennének.

A termelőkapacitások százszázalékos kihasználásának megtervezése tehát — bármilyen furcsán hangozzék is az első pillanatra — csökkenti a teljes termelés volumenét. Ráadásul a tartalékok hiánya gyakran arra vezet, hogy kísérleti berendezéseket sorozatgyártásra állítanak be. Ez pedig megnehezíti a berendezések korszerűsítését, fékezi a műszaki fejlődést, s nagy károkat okoz az egész gazdaságnak.

Ezért kell minden „nagy rendszerre” a keletkező zavarok figyelembevételével megállapítani, hogy a mi viszonyaink között milyen nagyra tervezzük meg a termelőkapacitások optimális tartalmát.

A *második kérdés* a gazdaságirányítási rendszerek erősítési tényezőjére (együtthatójára) vonatkozik. (Ez a mutató voltaképpen azt fejezi

ki, hogy az eredmény hányszorosan haladja meg az öt kiváltó okot.) Tőkés viszonyok között ez a mutató nagyon nagy: az önköltségnek (következésképpen a nyereségnek is) 2—3 százalékos megváltozása például azonnal megmutatkozik a részvényárfolyamon, és a tőke átáramlását idézi elő. A nagy erősítési tényező meggyorsítja az átmenő folyamatokat, s ezzel elősegíti a műszaki fejlődést. Másrészt azonban a piaci helyzetről szóló információk késedelme miatt a nagy erősítési tényező a tőkés gazdaságra jellemző ingadozásokra vezet.

A Szovjetunióban az erősítési tényező rendkívül kicsi. Hosszú időn keresztül sok termék (szén, fémek stb.) számított önköltsége 20—30, sőt nagyobb százalékkal is eltért e termékek termelésének valóságos társadalmi ráfordításaitól. És ezt egyszerűen nem lehet észrevenni, bár kétségtelen, hogy elmozdította a gazdaságot az optimumtól.

Az alacsony erősítési tényező egyfelől eredmény, mivel csökkenti az ingadozásokat a gazdaságban, másfelől azonban majdnem teljesen kikapcsolt állapotban tartja a rendszert (a Szovjetunióban nagyon gyenge a fogyasztónak a termelőre gyakorolt hatásán alapuló visszacsatolás). Ez megfosztja a rendszert az általános ráfordítások minimalására irányuló korrekció automatizmusától. Ezért az optimálás feladatát teljes mértékben számítási úton kell megvalósítani, ami rendkívül munkaigényes, és nem mindig célravezető.

Ebből következik, hogy meg kell határozni az erősítési tényező legcélszerűbb értékét és azokat az ösztönzőket, amelyek ezt megalapozzák. Nyilvánvalóan a mi irányítási rendszerünknek — a tőkés rendszertől eltérően — kombinált rendszernek kell lennie, vagyis kétcsatornásnak: a „terv szerint” meghatározott hatás alapján és a véletlen eltérésektől függő automatikus korrekciók alapján állónak.

A harmadik kérdés az irányítás szerkezetét és centralizáltságának vagy decentralizáltságának a fokát érinti. Emlékeztetek rá, hogy a műszaki jellegű objektumok irányításánál is keletkeznek ilyen problémák. A teljes centralizálás hívei a számítógépet — amely összegyűjti és feldolgozza a folyamatra vonatkozó összes információt és közvetlenül hat a végrehajtó mechanizmusra — például a villamos erőműveknél kívánják elhelyezni. Mások úgy vélik, hogy a központi számítógép az általános szituáció értékeléséhez és az egyes szabályozók működési elveinek a kiadásához szükséges. E szabályozóknak az a feladatuk, hogy a számítógéppont által javasolt működést biztosítsák.

A Szovjetunió gazdaságirányítási rendszere sok éven át az első elv szerint működött. Az 1965. évi gazdasági reform után bizonyos közeledés tapasztalható a másik elv felé. De még ma is megmaradt a fölösleges centralizáció, amely hatalmas mennyiségű információ feldolgozását kényszeríti a viszonylag magas hierarchikus szintekre. Emiatt magasabb szinteken kell olyan másodlagos jelentőségű kérdésekben dönteni, amelyek alacsonyabb szinteken is eldönthetők. Ez elvonja a vezetőket a nagy, elvi jelentőségű feladatoktól, az egész rendszer hatékony működéséhez szükséges általános elvek és kritériumok kidolgozásától, vagyis azoktól a feladatoktól, amelyeket kizárólag a magas szintű vezetők képesek megoldani.

Részletesebben ki kell dolgozni ezt a kérdést az automatikus szabályozás elmélete alapján, és meg kell találni az irányítási rendszer

optimális hierarchikus szerkezetét, a centralizációnak azt a fokát, amely a dinamikus folyamat meggyorsítását, magas fokú megbízhatóságát és az egész rendszer gazdaságosságát is biztosítja.

Az irányítási rendszer szerkezetének vizsgálatakor tanulmányozni kell a kölcsönhatásokat is. Jól ismert az autonóm szabályozás elve, amely szerint minden szabályozóban más szabályozóktól olyan kapcsolások keletkeznek, hogy a bonyolult rendszer minden elemében végbe ment változás hatása kompenzálódjék. Az autonóm szabályozás rendszerei életképteleneknek bizonyultak. E rendszerek bonyolultak, s csak a folyamat szomszédos elemei közötti kölcsönhatások pontosan ismert, sőt változatlan együtthatói mellett működőképesek. Ma már a kölcsönhatásban álló rendszerek szabályozási rendszereinek más felépítési módjai is ismertek.

Lényegében véve analóg a helyzet a népgazdaságra vonatkozóan is. Általában a vezető (az irányító egység) olyan szoros kapcsolatban van más vezetőkkel, hogy a velük való egyeztetés nélkül nem képes dönteni. Ez hatalmas mennyiségű engedély beszerzését, hosszú hónapokra elhúzódó egyeztetéseket tesz szükségessé, és túlságosan késlelteti a döntést. Ennek egyik oka az irányítási rendszer nem pontosan meghatározott szerkezete, amelyben nincsenek kellően részletezve az egységek jogai és kötelességei. A másik okot abban kell keresnünk, hogy a kapacitás-tartalékok nélküli tervezéssel megalapozott irányítási rendszer nem eléggé rugalmas. A tartalékok hiánya megnehezíti az önálló döntéseket, mivel ezek a döntések valamilyen formában mindenkor érintik a terv szoros keretei közé szorított szomszédos termelőkapacitásokat.

Világos, hogy az irányítás szerkezetének elegendő rugalmasságot kell biztosítania. E problémát ugyancsak célszerű az automatikus irányítás elméletének modern módszerei alapján tanulmányozni.

A negyedik kérdés az alsó szintről a felsőre áramló információ célszerű volumenének meghatározása. E probléma sokszor felvetődött a műszaki rendszereknél is. A technológusok általában sok adatszolgáltató elhelyezését követelik, hogy a folyamat menetéről maximális mennyiségű információt nyerjenek, és időben megakadályozhassák meghibásodását. Ez természetesen a könnyebbik megoldás, amely nem okoz sok fejtörést. A sok adatszolgáltató azonban a rendszer megbízhatatlan láncszemévé válik; kiszolgálásuk és javításuk jelentős költségeket okoz. Ma már inkább az a korszerű irányzat érvényesül, hogy az abnormális szituációkat néhány adatszolgáltatóval ellenőrzött úgynevezett „komplex” paraméterek segítségével, kevés adat extrapolációja útján állapítják meg az irányítás nem teljes információs rendszerében. Ezzel együtt a főbb berendezések általános megbízhatóságának fokozására törekuszenek, hogy minél kevesebb gondot kelljen fordítani működőképességük ellenőrzésére. Így csökkentik az adatszolgáltatók átlagos számát.

Hasonló a helyzet a népgazdaságban is. A szükségtelen információk hatalmas mennyisége forog az évek során felgyülemlett különböző fajtájú beszámolási kötelezettségek formájában. Ezek szükségtelenül vonják el az erőket és az eszközöket. Az egyik minisztérium több főosztályára kiterjedő vizsgálat során például kiderült, hogy a felsőbb hatóságok számára készült összes információmennyiség 90 százaléka szükségtelen („szükségtelennek” csak azok a tájékoztatók minősültek, amelyekről az

alsóbb termelő egységtől egészen a minisztériumi szintekig egyetlen ember sem tudta megmondani, hogy mire használják). A szükségtelen információ tömege, amely e minisztérium alsó és felső szintjei között áramlik, havonta körülbelül 2000, számokkal kitöltött lapot jelent. Az átadás folyamatában e tájékoztatókat néhányszor át is gépelik. Hiányzik viszont belőlük több olyan adat, amely az irányításhoz ténylegesen szükséges. Valószínűleg hasonló a helyzet sok más minisztériumban is. Nyilvánvalóan az irányítási elmélet álláspontjáról és a zavarok jellegének figyelembevételével kell megállapítanunk: mekkora az információk átadási gyakorisága és volumene, milyen hierarchikus szinteken kell az információkat összesíteni, s milyen döntéseket kell ezek alapján hozni. Mindennek ismerete szükséges ahhoz, hogy a rendszer hatékony irányítását az információk hiánya vagy többlete miatt a legkevesebb veszteséggel biztosíthassuk.

Az ötödik kérdés a „nagy rendszer” minden szintjét átfogó irányítási berendezések felépítési elvének kidolgozására vonatkozik. Természetes, hogy itt fel kell használnunk az automatikus irányítás és a számítástechnika rendszereinek minden tapasztalatát.

Ezek és más hasonló kérdések kimagasló jelentőségűek a „nagy rendszerek” irányításának hatékonyabbá tétele szempontjából. Kétségtelen, hogy kidolgozásuk értékes gyakorlati eredményekre vezet, és sok érdekes feladatot vet fel az irányítási elmélet számára.

„A hatékony irányítás képlete”

A „nagy rendszerek” irányítási problémái rendkívül sokrétűek. Megoldásukhoz mégis egységes megközelítési mód szükséges. Minden esetben realizálódnia kell a következő képletnek: *tudják — képesek rá — akarják — időben megvalósítják*. Ha e láncszemek bármelyike hiányzik, az irányítás eredménytelenné válik.

Vizsgáljuk meg kissé részletesebben „a hatékony irányítás képletében” szereplő láncszemek jelentését.

„*Tudják.*” Ez a „mit” és „hogyan” kérdéseket, vagyis a célok meghatározását és elérésük eszközeit foglalja magában. A célok meghatározása önmagában sem egyszerű feladat. A célt gyakran nagyon általánosan, a „legyen minden jól megoldva” séma alapján, a helyzet kellő tanulmányozása nélkül, és főleg a hosszú távú hatások, a más országokban várható fejlődéssel való összehasonlító elemzés nélkül határozzák meg. Nem aknázzák ki a cél megfogalmazásának ismert, legalább heurisztikus* módszereit. (A nemzetközi gyakorlatban ehhez „pattern” típusú módszerekkel általánosított speciális értékeléseket alkalmaznak.) A cél megfogalmazásán kívül természetesen meg kell határozni (tudni kell) realizálásának tudományos-technikai és szervezési módjait is.

A második láncszem — a „*képesek rá*”. Az irányítás általános rendszereinél ez a fogalom elsősorban a szerkezetek energetikai és egyéb technikai jellemzőire vonatkozik. A „nagy rendszerek” irányításánál más tényezők — a többi között az erőforrásokkal (pénzügyi, anyagi,

* „A heurisztika célja a felfedezés és feltalálás módszereinek és szabályainak tanulmányozása.” Lásd: Pólya György: A gondolkodás iskolája, Gondolat Kiadó, 1969. 142. l. (A szerk.)

emberi erőforrásokkal) való ellátottság — is fontos szerepet töltenek be. Nem kisebb jelentőségű az a körülmény, amelyet az határoz meg, hogy a rendszerben emberek működnek közre. Itt a döntéshozatal jogáról van szó. Ez kapcsolatban van az irányítás szerkezetével, az emberek kölcsönös alárendeltségével és a rendszer belső funkcióinak pontos elosztásával.

Az „*akarják*” elnevezésű láncszem csak a „nagy rendszerek” irányításának sajátos eleme, mivel benne emberek vesznek részt. Ezért itt különösen fontosak az ösztönzők. Az ösztönzőknek három fajtája létezik. Először: az öntudatosság, amelynek hatására az ember külső élenkítő hatások nélkül, teljes erőbedobással dolgozik. Az ilyen ember számára a közösség javára végzett megfeszített munka belső szükségletté válik. Ma még nem számolhatunk az általános öntudattal, bár erre törekszünk. Éppen ez nevelésünk egyik fő feladata. Az ösztönzés másik fajtája: a jó munka jutalmazásának különböző formái, valamilyen erkölcsi vagy anyagi többletjuttatás megszerzésének a perspektívája. Az ösztönzők harmadik fajtája, amelyhez az utasítások is tartoznak, valaminek (erkölcsi vagy anyagi értelemben) az elvesztésétől, vagyis a rossz munka szankcióitól való félelem.

Célszerű még egy körülményt figyelembe venni, amely az ember biológiai természetével függ össze. Ugyanakkora hatásokra (legyen az kellemes vagy kellemetlen) az ember érzékelései tompulnak, hozzászokik ezekhez az érzékelésekhez, és később már nem is reagál rájuk. Ezért az irányítási rendszernek feltétlenül figyelembe kell vennie a szüntelenül megújuló ösztönző tényezőket. Ha ilyen tényezők nincsenek, akkor az ember, mint mondani szokták, „maximálja munkavégzési funkcióját”.

Az ösztönzési rendszert úgy kell felépíteni, hogy az emberek vagy csoportjaik, például a vállalati kollektívák, saját egyéni és csoportérdekeikből kiindulva, ne csak maguk, hanem az egész irányított rendszer, például az egész társadalom érdekeinek megfelelően végezzenek hasznos tevékenységet. A kritérium-rendszert (a „játékszabályokat”), amely szerint a munkát értékelni és ösztönözni kell, alaposan végig kell gondolni, ellenkező esetben az irányítás eredménytelenné válik.

Az ösztönzők kialakítása egyike a legfontosabb tudományos problémáknak, amelyet pszichológusoknak, szociológusoknak közgazdászokkal és irányítási szakemberekkel együtt kell kidolgozniuk társadalmunk viszonyaira alkalmazva.

Az „*időben megvalósítják*” láncszemnél a munka meggyorsításáról, vagyis az idő áráról van szó. Vajon mindenki előtt világos, hogy mennyibe kerül az elvesztett idő? Ennek érzékeltetésére megkíséreljük kiszámítani egynehány idővesztés árát.

A munka termelékenysége a Szovjetunióban az utóbbi időben évente átlagosan 6 százalékkal növekszik. A munka technikai felszereltségének — a dolgozó rendelkezésére álló termelési eszközök (berendezések, szakértelem, anyagtartalékok stb.) értékének — növekedése révén a termelékenység körülbelül évi 3,5 százalékkal, a műszaki fejlődés révén évi 2,5 százalékkal emelkedik. A műszaki fejlődés az új elképzelések realizálására épül. Gyorsaságát az elképzelések tudományos kutatásának és fejlesztésének időtartama, a tervezési munkák ideje, az elképzelés (például új technológiai folyamat) megvalósítását szolgáló

vállalat berendezéseinek és tervezett kapacitásának kiépítési ideje határozza meg. Mindez együttesen általában 8—12 évet vesz igénybe. Lehetőség van arra, hogy ezt az időt legalábbis 4 évvel megrövidítsük.

Az új elképzelések realizálásának meggyorsítását jól szemlélteti a következő példa. Tételezzük fel, hogy egy bizonyos vállalat üzembelnyezését 1975-re tervezzük. Nyilvánvaló, hogy az elképzelések 8 éves realizálási időtartama esetén a vállalatot az 1967. évi technikai elképzelések színvonalán lehet megteremteni. Ha a realizálási időt 4 évre rövidíthetnénk, az említett vállalatot az újabb, 1971. évi elképzelések technikai színvonalán hozhatnánk létre. Mivel pedig a műszaki fejlődés hatására a munka termelékenysége évente 2,5 százalékkal nő, a progresszív elképzelések elsajátítási idejének csökkentése révén a termelékenységet körülbelül 10 százalékkal növelhetnénk. Népgazdasági méretekben ez azt eredményezné, hogy a nemzeti jövedelem körülbelül 30 milliárd rubellel gyarapodna. Az építési időtartam csökkentése az egész népgazdaságban mintegy 15 milliárd rubelnyi befagyasztott eszközt is felszabadítana. Ha pedig az így felszabadított és elnyert összeget — összesen 45 milliárd rubelt — a népgazdaság olyan hatékony ágazataiba, például a tudomány fejlesztésére vagy más „információs” ágazatba fektetjük, ahol óvatosszámítások szerint is minden befektetett rubel 75 kopek nemzetijövedelem-növekményt eredményez, akkor a nemzeti jövedelem további 34 milliárd rubellel gyarapodhatna. Megjegyezzük még, hogy ez utóbbi összeg egyenlő a lakosság jövedelmeinek évi növekedésével, s megegyezik országunk valamennyi dolgozójának háromhavi bérével.

A veszteségeknek csak egy elenyésző hányadát vettük figyelembe. De idővesztesség sok egyéb ok, a többi között a döntéshozatal elhúzódása, az információátadás lassúsága stb. miatt is keletkezik. 1968-ban a Pravda adatokat közölt arról, hogy például a magnitogorszki üzem termékeinek elszállítására vonatkozó adatok szolgáltatásának minden órás késése 80—90 ezer rubellel növeli a vállalat forgóeszköz-szükségletét, vagyis jelentős összegű forgóeszközök lekötését idézi elő. Ha meggondoljuk, hogy milyen sok üzemünk van, s az adatok áramlása nemcsak egy-egy órányira akad el, akkor világosan látnunk kell, hogy az elveszett idő általános ára sokszorosa a fentebb példaként említett összegekének.

Megvizsgáltuk tehát a „tudják — képesek rá — akarják — időben megvalósítják” képlet minden egyes láncszemét. Bármilyen intézkedés kidolgozásakor célszerű táblázatot készíteni, amelyben az egyes láncszemek realizálásának biztosítását szolgáló intézkedéseket mutatjuk ki. Ez triviálisnak tűnhet, mivel úgy vélik, hogy a tervezéskor mindig figyelembe veszik a terv megvalósításának biztosításához szükséges intézkedéseket, meghatározzák a határidőket, hálózati grafikonokat stb. készítenek. Az élet azonban azt mutatja, hogy e feladatokat nagyon gyakran külön-külön határozzák meg, ami miatt például a beruházások finanszírozása és anyaggal, munkaerővel való ellátása kis adagokban történik, s megvalósításuk évekre elhúzódik. Pedig éppen az *egyidejű döntéshozatal* veszi figyelembe a képlet mind a négy láncszemének a követelményeit, éppen ez biztosítja a hatékony irányításhoz olyannyira szükséges megközelítési módot.

A „nagy rendszerek” irányításával kapcsolatos gazdasági értékelések

A „nagy rendszerek” irányítását mindig gazdasági kritériumokra kell építeni, mivel csak a gazdaságilag előnyös, vagyis az olyan döntések lehetnek életképesek, amelyek végeredményben a munka termelékenységének emelkedésére és a reáljövedelmek növekedésére vezetnek.

A munka termelékenységének színvonala két tényezőtől függ: a munka technikai felszereltségétől, valamint a berendezések és a munkaszervezés által meghatározott technológia színvonalától. A tudományos-technikai fejlődés emeli a technológia színvonalát.

Hogyan elemezhetjük a tudományos-technikai fejlődés hatását, vagyis hogyan határozhatjuk meg a dolgozó eszközellátottságának növekedéséhez, valamint a műszaki fejlődéshez kapcsolódó termelékenység-növekedés részarányát?

Ehhez célszerű egy olyan diagramot készíteni, amelyen az abszciszsa a technikai felszereltséget (F), az ordináta a teljesítményt (T) — a nemzeti jövedelem egy dolgozóra jutó volumenét — vagyis tulajdonképpen a munka termelékenységét fejezi ki. A rövidség kedvéért ezt nevezzük F — T diagramnak.

A munka termelékenységének a technikai felszereltségtől való függőségét analitikusan állapíthatjuk meg. Ez a függőség exponensre emlékeztet. Ha a technikai felszereltség nő, de a technológiai színvonal változatlan, akkor a munka termelékenysége meghatározott határérték felé közelít. Ha viszont a technológia színvonala növekszik (például nagykapacitású kőfejtőknél egyköbméteres exkavátor helyett háromköbméterest alkalmaznak), akkor a munka termelékenysége az F — T diagramon az előbbi görbe alakját veszi ugyan fel, de magasabb szinten.

A számítások egyszerűsítése végett a szóban forgó analitikus görbét a szükséges szakaszban kellő pontossággal parabolának vehetjük, s így $T = \sqrt{U \cdot F}$ egyenletet kapjuk.

Ez a képlet azt mutatja, hogy az U technológiai színvonal növekedése, például megduplázódása, az F termelőalapok fele akkora értéke mellett biztosítja a T teljesítményt. Az F — T diagram lehetővé teszi a műszaki fejlődés révén nyerhető munkatermelékenység-növekedés arányának a meghatározását.

Tekintsük a műszaki fejlődés ütemének az U technológiai színvonal növekményét százalékban kifejezve. A statisztikai adatok feldolgozása alapján kimutatható, hogy a műszaki fejlődés üteme egyetlen volt: 1956—1959. években 6,6 százalékot tett ki, 1960—1965-ben 2,3 százalékra csökkent, a jelenlegi ötéves tervben 5,2 százalékot terveznek.

A műszaki fejlődés ütemének az 1960—1965-ös időszakban bekövetkezett csökkenése a Szovjetunióban alkalmazott irányítási rendszer romlásával, a népgazdasági tanácsok (szovnarhozok) létezésével függ össze. Ennek hatása több éven keresztül érezhető volt. A csökkenés másik oka a hétórás munkaidőre való áttérés időleges hatása.

Vezessünk be még egy fogalmat, amely megkönnyíti elemzésünket: „az eszközlekötések progresszivitási együttthatóját.” Ez az együtttható egyenlő a műszaki fejlődéssel biztosított munkatermelékenység-növekedésnek a technikai ellátottsággal biztosított növekedéséhez való viszonyával.

Ha az eszközlekötések progresszivitási együttthatója egyenlő eggyel,

akkor az alaphatékonyság — az egy rubel termelőalpra jutó évi tiszta termék (nemzeti jövedelem) — változatlan színvonalon marad; ha az együtttható kisebb egynél, az alaphatékonyság idővel csökken, ha pedig nagyobb, mint egy, akkor az alaphatékonyság növekszik.

Az utóbbi időszakban az alaphatékonyság csökken a népgazdaságban, mivel az együtttható kisebb egynél. Valóban, a munka termelékenysége a technikai felszereltség révén évente 3,5 százalékkal nő, s csak 2,5 százalékkal a műszaki fejlődés révén. Következésképpen sok vállalatot építünk, de nem kellően biztosítjuk progresszivitásukat.

Az $F-T$ diagram elemzése nemcsak a műszaki fejlődés dinamikájának a népgazdaság ágazataiban való tanulmányozását teszi lehetővé, hanem a különböző tervezési-fejlesztési munkálatok progresszivitásának a meghatározását is segíti. Vegyünk szemléltetésül egy példát. A Donyc-medence egyik tervezett szénbányájánál a munka termelékenységét a medence átlagának háromszorosában írták elő. Kiderült azonban, hogy ezt nem műszaki fejlesztéssel, hanem csak nagyobb technikai felszereltséggel, úgymond nagyobb „erőkifejtéssel” biztosították. E bánya adatait jellemző pont az $F-T$ diagramon azon az egyenesen fekszik, amely a szénbányászatnak az utóbbi években elért fejlődését jellemzi. Az eszközlekötések progresszivitási együttthatója viszont csak 0,39, vagyis sokkal kisebb egynél. Ez azt mutatja, hogy a tervezet alapját képező technikai megoldások korántsem progresszívak.

Ha pedig azoknak a bányáknak a terveit elemezzük, amelyeket a „jövő vállalatai” néven emlegetnek (e terveket a Moszkvai Bányászati Intézet és a Szkocsinszkirol elnevezett bányászati intézet dolgozta ki), akkor láthatjuk, hogy az $F-T$ diagramon e terveket jellemző pont sokkal magasabban fekszik, mint a szénbányászat fejlődését meghatározó vonal, s az eszközlekötések progresszivitási együttthatója sokkal nagyobb egynél. Ez tehát azt jelenti, hogy az említett tervek alapját új, progresszív elképzelések képezik.

Vizsgáljuk meg most, hogy milyen a tudomány hatékonysága. Az említett módon a műszaki fejlődés révén nyerhető nemzetijövedelem-növekményt kaphatjuk meg. A műszaki fejlődés alapja azonban a tudomány, szélesen értelmezve e fogalmat. Ide értendők az alap- és alkalmazott kutatások, ezek eredményeinek elsajátítása a tervezőirodákban és a technológiai részlegeknél, valamint az eredmények széles körű hasznosítása. Más kifejezéssel élve, „a kutatások és fejlesztések”.

Miután meghatároztuk az $F-T$ diagramból a műszaki fejlődés révén nyerhető nemzetijövedelem-növekedést, és ismerjük a tudomány ráfordításait, megállapíthatjuk, hogy a tudományba — vagyis a kutatásokba-fejlesztésekbe — befektetett minden rubel 1,45 rubel nemzetijövedelem-növekményt eredményez. A jelenlegi ötéves tervben a közönséges beruházások egységnyi befektetése 0,38 nemzetijövedelem-növekményt eredményez. Következésképpen a tudomány ráfordításai majdnem négyszer olyan hatékonyak, mint a közönséges beruházási ráfordítások, amelyeknél a műszaki fejlődés már figyelembe van véve, s hat és félszer olyan hatékonyak, mint a műszaki fejlődés figyelembevétele nélkül végrehajtott termelőalap-bővítések.

Ez a „tudomány közvetlenül termelőerővé vált” tézis közgazdasági megalapozásául is szolgálhat.

A tervezés és a „hatékony irányítás képlete”

Minden irányítási folyamat többé-kevésbé világos formában magában foglalja a következő műveleteket: az irányítandó objektum tanulmányozásához szükséges információ összegyűjtését, az információ átadását, feldolgozás és döntéshozatal céljából, az irányítandó objektumra való hatást az elfogadott döntésnek megfelelően.

Hogy az irányítás e műveletei hiánytalanul realizálhatóak legyenek, intenzíven fejleszteni kell a népgazdaság különböző területeit, amelyek létrehozzák: az objektumok állapotát jelző információk kiválasztását szolgáló *tudományos és termelési felszereléseket*, az összegyűjtött információt továbbító *különböző hírközlési eszközöket*, a nagy tömegű információt gyorsan és teljes értékűen feldolgozni képes *számítótechnikát*, az információt feldolgozó és az irányítandó objektumra visszaható *automatikus és egyéb irányítási rendszereket és berendezéseket*. Végül intenzíven fejleszteni kell a *tudományt* (széles értelemben), beleértve a kutatásokat és a fejlesztéseket is, vagyis azt a tudományt, amely lényegében véve „ismerettermelő” ágazat. A tudomány szintetikus jellegű: kapcsolatban van az információ összegyűjtésével és feldolgozásával is, a döntéshozattal is. Egészében véve a tudomány a hatékony irányítás egyenletében a „tudják” láncszemnek felel meg.

Az említett ötfajta „információs” terület közül vizsgáljunk meg kettőt részletesebben, a „tudják” és a „képesek rá” láncszemekre alkalmazva.

Kezdjük a műszeriparral. Kiderül, hogy az automatikus szabályozás felszereléseire és berendezéseire fordított ráfordításaink az ágazat összes beruházásainak csak töredékét teszik ki, holott az erősen fejlett tőkésországokban ezek fejlesztésére ennél sokszorta többet költenek. Ez arról tanúskodik, hogy sok termelési águnk nincs eléggé ellátva műszerekkel. Nem minden üzemben vannak egységek és berendezések a késztermékek teljes értékű vizsgálatára, nagy hiány mutatkozik termelésellenőrző berendezésekben.

Az „arányos” tervezés gyakorlatának következtében nemcsak az említett műszeripar, hanem az összes többi „információs” terület is fejletlen maradt a Szovjetunióban, holott ezek az utóbbi időben külföldön gyorsan fejlődtek. Pszichológiailag ez eléggé érthető, hiszen az információ lényegében nem anyagi (bár anyagi eszközökkel továbbítják). Ezért a népgazdasági terv összeállításakor elsősorban minden érzékelhetőt, súlyosat finanszíroznak: a kohászatot, a vegyipart, az energetikát stb. A tervezők nemritkán esnek kísértésbe, hogy a műszerek csökkentése révén beruházási megtakarításokat érjenek el, hiszen az ellenőrző műszerek számának csökkentése mellett is megvalósul a technológiai folyamat: a hengerelt áru „tonnáit”, amelyekben már megszoktuk a számítást, úgyszólván megkapjuk, s a terv „teljes termelési értékben” úgyszólván teljesítve lesz.

Az automatizálás műszerei és eszközei azonban a technológiai folyamat pontos betartását biztosítják, s ezáltal növelik a termék minőségét. A minőség fokozásával ugyanazt a fogyasztói hatást harmad-ötöd akkora ráfordítással lehet elérni, mint a mennyiség növelésével („a minőség gazdaságosabb a mennyiségénél”).

A tudományos műszerek lényegesen fokozzák a tudósok munkájának hatékonyságát is, következésképpen meggyorsítják a tudományos-technikai fejlődést. Ezért a népgazdaság szempontjából az automatikus irányítás műszereinek és eszközeinek termelése különösen előnyös beruházási szférának tekinthető: minden beruházott rubel évente több mint két rubel megtakarítást eredményez. Ezért kell az automatizálási műszerek és eszközök gyártását különösen intenzíven fejleszteni.

Térjünk át a tudományra, vagyis „az ismerettermelő” ágazatra. A tudomány különösen nagy gazdasági eredményt ad, még a meglévő összes szervezeti hiányosságok ellenére is. Ezt az eredményt lényegesen fokozni lehetne. Ma a műszaki fejlődést akadályozó szűk keresztmetszet nem a tudományos eredmények elégtelensége, hanem elsajátításuk teljesen elégtelen színvonala. A tudományos kutatások szakaszán túljutott munkáknak alig 30—50 százalékát honosítják meg, a többit vagy egyáltalán nem hasznosítják, vagy csak olyan lassú ütemben, hogy akkor már a világszínvonalhoz képest elmaradottá válnak. Például szolgálhat az új kokszóelőjárás, amelyet a tudományos kutatási stádium után már tizenegy éve készítünk elő üzemi bevezetésre.

Súlyos következményekkel jár a konstrukciók és a technológiai folyamatok kidolgozatlanlansága. Emiatt a gyártás szakaszában vagy az új termelési eljárás bevezetésének időszakában kell sokszorosan átdolgozni ezeket, csökken a berendezések megbízhatósága, nagyok a javítási költségek, jelentősek az üzemeltetési veszteségek. Konkrét példák bizonyítják, hogy a konstrukció kialakításakor végzett többletráfordítások legalább tizenötszörösen térülnek meg a szériagyártáskor szükségessé váló átdolgozás többletköltségeinek megtakarításai révén. Azokról a rejtett veszteségekről nem is beszélünk, amelyek a konstrukció kidolgozatlanlansága következtében, vagy a berendezések nem kellő megbízhatósága miatt a felhasználáskor keletkeznek. Ezek a veszteségek csak gigantikus számokkal fejezhetőek ki, de sajnos mégsem határozzák meg és mégsem veszik figyelembe őket. A konstrukciók és a technológiai folyamatok kidolgozatlanlansága főleg a tervező, a technológiai és a kísérleti bázis fejletlenségével magyarázható. Fejlesztésre a Szovjetunióban ugyanakkora összegeket fordítanak, mint kutatásokra, holott a külföldi gyakorlat azt mutatja, hogy a jó minőségű fejlesztések kétszer-háromszor akkora kutatási ráfordításokat követelnek meg. A legutóbbi időszakban hozott intézkedések lehetővé teszik, hogy az intézetek és az üzemek műszaki-tervezési és kísérleti bázisait megerősítsük.

A tudományos kutatások hatékonyságának növelésében nagy jelentőségű lépés a tudományos intézetek és tervező irodák ellátása modern számítástechnikai műszerekkel és eszközökkel.

Mindez természetesen többletkiadásokat jelent. Az elvégzett számítások szerint a kutatásokra és főleg a fejlesztésekre fordított összes kiadásokat célszerű körülbelül megkétszerezni a termelő állóalapokra jutó beruházások évi növekedési ütemének minimális csökkentése révén.

Érdekes, hogy a tudományos befektetések természete ugyanolyan, mint a termelőalapoké: a beruházások gazdasági eredményei, például egy új üzem vagy vízi erőmű építésénél 3—7 év múlva jelentkeznek. A tudományos befektetések (amelyek lényegében munkabérből és az anyagok értékéből tevődnek össze) szintén csak hosszú idő múlva mu-

tatnak eredményt. Az analógia látható az $F-T$ diagramból is: az álló-alapokra fordított beruházások a technikai felszereltség növekedése révén fokozzák a munka termelékenységét, a tudomány beruházásai pedig a műszaki fejlődés révén növelik a munka termelékenységét. Mindez magyarázatul szolgál annak alátámasztására és célszerűségére, hogy a szokásos beruházások és a tudomány között lehetséges az eszközök újraelosztása.

Egyes tervezési és pénzügyi szakemberek azonban megszokták, hogy a tudományt a rezsiköltségek között számolják el. Megfelelnek arról, hogy a tudomány különösen „jövédelmző” (mellesleg a külföldi cégek már régóta tisztában vannak ezzel). Egy pénzügyi szakember (aki jelentős mértékben meghatározza a „képesek rá” láncszemet) mondotta: „Maguk kéri a tudomány költségelőirányzatának növelését, de nekem még a szociális otthontól és az óvodától is meg kellett tagadnom a pénzt.” Természetes, hogy a szociális szükségletek kielégítésére is egyre nagyobb összegeket kell fordítani. De nem szabad elfelejteni, hogy ezeknek az eszközöknek az elsődleges forrása éppen a tudomány! Ezek az eszközök ténylegesen főleg a műszaki fejlődés révén növekedhetnek, amelynek *alapja a tudomány*.

Sokan hivatkoznak a költségvetés feszítettségére is. Hadd vegyek a természetből egy példát. Ismeretes, hogy a szervezet éhezésekor az agy súlya nem csökken, vagyis az agy az utolsó pillanatig megkapja a szükséges táplálékot. De hiszen éppen a tudomány az az agy, amely a népgazdaságban a műszaki fejlődést biztosítja! Elég baj az, hogy erről sok tervezési és pénzügyi szakemberünk még mindig nincs meggyőződve.

Nyilvánvaló, hogy jelentős mértékben meg kell növelni a tudomány pénzügyi forrásait. Persze az is érthető, hogy ez egyszerre nem lehetséges. Ezért ésszerűnek látszik, hogy a tudomány gyorsabb fejlődési ütemét évente 20—25 százalékos növekedési ütemmel biztosítsuk. Ebben az esetben körülbelül öt év alatt érhetjük el az eszközök optimális elosztását.

Magától értetődik, hogy a pénzügyi intézkedéseken kívül olyan szervezési változtatások is szükségesek, amelyek segítik a tudományos, a tervező és a műszaki egységek hatékonyabb tevékenységét. Erre vonatkozólag az utóbbi időben párt- és kormányhatározat is született.

Az öt „információs” terület egészére vonatkozólag célszerű 20—30 százalékos évi növekedési ütemet előírni, vagyis olyan ütemet, amely lényegesen meghaladja a nemzeti jövedelem átlagos évi növekedési ütemét. A szükséges eszközöket újraelosztással kell biztosítani, változatlanul hagyva az új beruházásokra fordított nemzetijövedelmhányadot. Annál is inkább, mivel erre az ágazatokra az összes ráfordításoknak csak jelentéktelen részét költik. A számítások azt mutatják, hogy ilyen feltételek közepette a nemzeti jövedelem növekedési üteme lényegesen emelkedik. Célszerű még a gépipar gyorsabb növekedését is előírni, mivel ez biztosítja a progresszív tudományos-technikai elképzelések széles körű elterjedését.

Megjegyezzük, hogy az élenjáró tőkésországokban, például az Egyesült Államokban az „információs” ágazatok gyorsított ütemben fejlődnek. Mivel a termelés volumene (mint az időfüggvény) mértani haladvány szerint növekszik, ha ezekben az ágazatokban késlekedik a

gyorsított fejlesztési ütemre való áttérés, akkor nemcsak ezekben az ágazatokban következik be nagy elmaradás, hanem a műszaki fejlődés általános ütemében is. Az „információs” területek ugyanis nagy hatást gyakorolnak az egész népgazdaságra.

Általában kimutatható, hogy a népgazdaság leghatékonyabb fejlesztéséhez a ráfordításokat célszerű körülbelül egyenlő arányban elosztani a jászágok, az energia és az információ (beleértve az oktatást) termelése és szállítása között. A jelenlegi körülmények között az „információs” ágazatokra az eszközök sokkal kisebb hányadát fordítjuk, mint amennyi a népgazdaság hatékony fejlesztéséhez szükséges volna.

Eddig érintettük a „tudják” láncszemet, amelyet jelentős mértékben a tervezés, és a „képesek rá” láncszemet, amelyet a finanszírozás határoz meg.

Vizsgáljuk meg az „akarják” láncszemet, vagyis az ösztönzők problémáját. Vegyünk egyetlen példát a tervezési gyakorlatból. Most a legfontosabb feladat a termékek minőségének javítása. A kidolgozás alatt álló árképzési rendszer a jobb minőségű termékek árának emelését tervezi. Ez az ösztönző helyes irányban fog hatni. De ha a termelés tervezése továbbra is csak a mennyiséget tükröző egységekben történik, akkor egy üzem igazgatója, ahol a termelési terv teljesítését tonnában mérik, miért törekedjen például a hengerelt áru választékának a növelésére, amely növeli a munkai igényességet, és csökkenti a termelés tonnában kifejezett mennyiségét? Az igazgató nem fogja „akarni” a választékot bővíteni, következésképpen az irányítási ösztönző helytelen. Ennek az ellentmondásnak a leküzdése végett olyan „hatékony egységekben” kell tervezni, amelyek figyelembe veszik a mennyiséget és a minőséget is.

Térjünk rá az utolsó láncszemre: az „időben megvalósítják”-ra, vagyis az idővesztést csökkentő tervezésre. Ismeretes például, hogy az építkezések és az új vállalatok üzembehelyezésének tényleges időtartama nagyon nagy. Ennek az a fő oka, hogy hiányzik az építkezések erőforrásokkal (tervezési, pénzügyi, anyagi, emberi erőforrásokkal, berendezésekkel) való kellő ellátottsága. A határidőt csökkenteni lehet jobb tervezéssel: koncentrálni kell az erőket és az eszközöket a mainál kevesebb számban egyidejűleg elkezdett beruházásra, gyorsan be kell fejezni azokat, s csak azután kell újakhoz fogni. (Természetesen bizonyos átfedés szükséges a folyamatosság biztosításához.)

A nagy mennyiségben egyidejűleg épülő objektumok tervezése a tudományos kutatóintézetek terveiben meglevő sok homályossággal analóg. Figyelembe véve az idő magas árát, célszerű az erőket itt is kevesebb számú témára koncentrálni, ezeket a témákat hamarabb befejezni, s megvalósításukat biztosítani. Ez a tudományos folyamat olyan célszerű tervezése lesz, amely az „időben megvalósítják” láncszem megfelelő realizálását biztosítja.

Az irányításban dolgozóknak el kell gondolkodniuk mindezekben a rendkívül szerteágazó problémákon. Olyan tudományosan megalapozott tanulmányok szükségesek, amelyek eredményesebbé teszik az irányítás különböző szintjein tevékenykedő emberek munkáját.

KOVÁCS CSABA:

Az ipari munkások névleges béreinek és létfenntartási költségeinek területi eltérései

Az új gazdasági mechanizmus szabályozói befolyásolják a gazdaság térbeli elrendeződését is. Orientálják a vállalatok telephelyválasztását, az adott telephelyen kialakuló termelési struktúrát, a munkaerő és általában a népesség térbeli mozgását és településenkénti koncentrációját, a gazdaság egyéb területi sajátosságait. A szabályozórendszer által befolyásolt névleges béreknek és a létfenntartási költségeknek is jelentős területi orientációs hatásuk van, amely különösen a munkaigényesebb ágazatok telephelyválasztása, a munkaerő társadalmi költségeivel összefüggő gazdasági struktúra, a népesség térbeli mozgása, a munkahely és a lakóhely megválasztása szempontjából érdemel figyelmet.

Cikkünkben bemutatjuk, hogy milyen területi különbségek voltak az ipari munkások névleges béreiben és létfenntartási költségeiben a II. világháború előtt és felvázoljuk a területi nivellálódásuk folyamatát a felszabadulás utáni időszakban. Néhány vonatkozásban érintjük, milyen tendenciákat vált ki a névleges bérek és létfenntartási költségek területi nivellálódása, illetve differenciálódása a gazdaság térbeli elrendeződésében.

A névleges bérek és a létfenntartási költségek területi különbségei a II. világháború előtt

Az 1930-as évek végén a nominálbérek és a létfenntartási költségek erőteljes területi differenciáltsága volt jellemző. Jelentős különbségek voltak egyrészt a Budapesten, a főváros környékén, a vidéki városokban és községekben, másrészt pedig az egyes országrészekben (Alföld, Dunántúl, Észak) fizetett munkabérek, valamint a létfenntartási költségek között. A területi differenciálódás érintette az összes iparágat és az iparban foglalkoztatott munkások minden rétegét.

Az átlagbérek a gyáriparban és a kisiparban

Az átlagbérek területi eltéréseit befolyásolják a munkaerő és a foglalkoztatás területi szerkezeti különbségei, tehát a bérezés iparágankénti, szakmánkénti, nemenkénti és kvalifikáltsággal kapcsolatos különbségei is. Ennek megfelelően *a gyáripari és a közműipari átlagbérek területi*

különbségeiben jelentkezik egyfelől az ipar különböző területi struktúrájának, másfelől az eltérő fejlettségének hatása is. A gyáripari munkások¹ átlagbérének területi különbségeit és ennek formáit az 1. sz. táblázat adatai mutatják.

1. sz. táblázat

A gyáripari átlagbérek területi különbségei 1938-ban

Terület	Átlagbér	
	Pengő/év	A budapesti átlagbér százalékában
Budapest	1380	100
Pest-Pilis-Solt-Kiskun vármegye ^a	1280	93
Törvényhatósági jogú városok	983	71
A többi város és község ^b	1000	72
Vidék (Budapest környékével)	1106	80
Vidék (Pest-Pilis-Solt-Kiskun vármegye nélkül)	990	72
Dunántúl	977	71
Álföld (Budapest és Pest-Pilis-Solt-Kiskun vármegye nélkül)	825	60
Észak	1157	84

a) Lényegében Budapest környékének ipara.

b) Megyei városok és községek Budapest környéke nélkül. Forrás: Magyar Statisztikai Zsebkönyv, 1938. 122–123. l.

Az átlagbérek területi kategóriák közti különbsége Budapest és a vidék között volt a legnagyobb. Az 1938. évi közigazgatási beosztásnak megfelelően a budapesti gyáripari átlagbérek 25 százalékkal voltak magasabbak, mint a vidékiek. A jelenlegi közigazgatási beosztásnak megfelelően viszont a budapesti gyáripari munkások átlagbére — becslésünk szerint — 37—38 százalékkal haladta meg a vidékiekéét.

A *gyáripari és a kisipari munkások együttes átlagbére*, az 1938. évi képviseleti statisztika² alapján végzett számításaink szerint, az akkori Budapesten 50 százalékkal, Budapest környékén pedig 54 százalékkal volt magasabb, mint vidéken. A nagyobb arányú különbségek abból származtak, hogy a kisiparban erőteljesebb mértékű volt a bérek területi differenciálódása, mint a gyáriparban. Önmagában a kisipari bérek eltéréseit csak az 1935. évi adatokkal tudjuk bemutatni. Az 1935. évi kisipari összeírás adatai szerint az akkori Budapest közigazgatási határai között dolgozó kisipari munkások átlagbére 90 százalékkal volt magasabb, mint a vidékieké (ugyanakkor a gyáriparban viszont csak 35 százalékkal).³

Budapesten és környékén együtt számítva 54 százalékkal volt több a gyáripari és a kisipari munkások együttes átlagbére a vidékiekéénél 1938-ban.⁴ Ez megközelítőleg a jelenlegi közigazgatási beosztásnak megfelelő területi bérkülönbségeket mutatja.

A fővárosi és a vidéki átlagbérek közötti különbségek részben strukturális okokra vezethetők vissza, de a fő tényező az ugyanabban a szak-

¹ Bányászok nélkül. A háború előtti gyáripari bérek a későbbiekben sem tartalmazzák a bányászok munkabéretét.

² Statisztikai Évkönyv, 1938. 50–51. l.

³ Statisztikai Évkönyv, 1935. Budapest Székesfőváros Statisztikai Évkönyve, 1936.

⁴ A Magyar Gazdaságkutató Intézet (MGI) 45. sz. helyzetjelentése 158–159. és 161–162. l.

mában fizetett bérek területi differenciálódása volt. Ezzel szemben az alföldi, a dunántúli és az északi országrészek közötti átlagbérkülönbségek túlnyomórészt a gyáripari szerkezet területi eltéréseiből, valamint a nómunkások különböző arányából adódtak.⁵ Ez különösen a nehézipari és a többi vidéki területek átlagbéreinek összevetéséből tűnik ki. Veszprém, Komárom és Esztergom, Nógrád és Hont, valamint Borsod, Gömör és Kishont vármegyékben (Miskolccal együtt) 1170 P volt az évi átlagos gyáripari bér, a budapestinek 85 százaléka, ezzel szemben a többi megyében és törvényhatósági jogú városban⁶ csak 880 P, vagyis a budapesti átlagbéreknek csak 64 százaléka.

A szakmai átlagbérek

A bérezés területi sajátosságait a szakmai átlagbérek területi különbségei alapján közelíthetjük meg a legjobban, noha még ezek is torzítanak néhány vonatkozásban (például a férfiak és nők eltérő bérezése miatt vagy a munka lényeges minőségi különbségei miatt). A forrás-munkák egyaránt azt bizonyítják, hogy a II. világháború előtt a szakmai bérek területi különbségei szabályszerű összefüggéseket mutattak, úgyhogy indokolt, ha területi *bérrendszerről* beszélünk. Ez a rendszer egyrészt Budapest és vidék, másrészt a településkategóriák (Budapest, a vidéki törvényhatósági jogú városok, a megyei városok és a községek) között mutatkozó eltérésekben jutott kifejezésre.

A „Magyar gyári munkásság” című könyv⁷ szerzője az *azonos munkáért* fizetett budapesti gyáripari béreket a vas-, fém- és gépiparban 33 százalékkal, a vegyiparban 22—37 százalékkal, a téglaiiparban 57 százalékkal, a fűrésziparban 5—25 százalékkal, a bőriparban 18 százalékkal, a textiliparban 20 százalékkal és a nyomdaiparban 25 százalékkal becsülte magasabbra a vidéki béreknél, a gyáripar átlagában pedig 25 százalékos budapesti előnnyel számolt. Ezt az eredményt megerősítik az 1938. évi képviselői munkabér-statisztika alapján végzett számításaink is. Ezek szerint a gyáripari és a kézműipari szakmák átlagában, *azonos szakmai összetétellel* számítva, 33—41 százalékos budapesti többlet mutatkozik a vidéki bérekkal szemben. (Ezen belül a gyáripari béreknél kisebbek, a kisipariaknál nagyobbak voltak a különbségek.) Ezek az adatok az 1938. évi közigazgatási beosztás szerint választják szét a fővárost és a vidéket.

A *jelenlegi közigazgatási beosztásnak megfelelő* területi különbségek valamivel nagyobbak voltak. Erre következtethetünk a legkisebb bérekre vonatkozó hatóságai előírások alapján, amelyeknél a legkisebb budapesti munkabér a Budapest környékére vonatkozó legkisebb béreknél átlagosan 3—4 százalékkal volt magasabb, de a *vidéki városokra* előírt minimális béreket a viszonylag több munkást foglalkoztató gyáripari szakmákban⁸ 17—25 százalékkal, a *vidéki községekre* megszabott bérmi-

⁵ A nők aránya a munkáslétszámból: Budapest 35,9 százalék, Pest-Pilis-Solt-Kiskun vármegye 37,9 százalék, a többi országrész 24,9 százalék; Dunántúl 29,0 százalék, Alföld 36,7 százalék, Észak 8,9 százalék; a nehézipari területek 11 százalék.

⁶ Budapest és Pest-Pilis-Solt-Kiskun vármegye nélkül.

⁷ Rézler Gyula: Magyar gyári munkásság. Budapest, 1940. 36. l.

⁸ Például a textiliparban, az élelmiszeriparban (a malomipar kivételével), az építőanyagiparban.

nimumokat pedig a legtöbb gyáripari ágazatban 30—37 százalékkal haladta meg. Voltak azonban olyan iparágak is, amelyekben az egyes szakmákra előírt legkisebb budapesti bér 50—66 százalékkal volt nagyobb a vidéki községek kötelező bérminimumánál (például malomipar, téglagyártás, fűrészipar). A valóságos bérek átlagában még nagyobbak voltak a különbségek, mivel a vidéki munkabérek közelebb álltak az előírt minimumhoz, mint a budapestiek és a főváros-környékiek.

A *vas-, fém- és gépiparban*, amelyben területileg nem írták elő a minimális béreket, Budapesten és környékén a férfi munkások ugyanabban a szakmában 36—38 százalékkal jutottak magasabb órabérekhez, mint a vidékiek, a gépmunkásnők és a napszámosnők pedig ennél is nagyobb arányban.⁹

A fentiek alapján átlagosan *csaknem 30 százalékkal becsüljük magasabbra az 1938 körüli években Budapesten és környékén ugyanabban a szakmában fizetett névleges gyáripari munkabéreket a vidékieknél.*

A nominálbérek területi különbségei szorosan összefüggtek a létfenntartási költségek földrajzi differenciálódásával. A magasabb városi és fővárosi létfenntartási költségek szolgáltatták azt a gazdasági alapot, amely az itteni ipari munkásokat a magasabb névleges bérek kiharcolására ösztönözte. A bérharcokban elért eredményekhez hozzájárult az is, hogy a fővárosi és általában a városi munkások szervezettebb erőt, nagyobb gazdasági és politikai súlyt képviseltek, mint a vidékiek és a községek.

A létfenntartási költségek

A II. világháború előtt Budapesten és környékén jelentősen magasabbak voltak a megélhetési költségek, mint az ország vidéki városaiban és községeiben átlagosan. Ennek legfőbb okai a magasabb budapesti és környéki lakbérek és élelmiszerárak voltak, amihez még hozzájárult az is, hogy közlekedésre is többet kellett költeni, mint vidéken.

1938-ból nincsenek olyan adataink, amelyek alapján teljes képet nyerhetnénk a munkáscsaládok kiadásairól. A közeli időszakból azonban van néhány olyan átlagos körülményeket feltételező számítás vagy képviseleti adatfelvétel (lásd a 2. sz. táblázatot), amelyek alapján *a budapesti munkáscsaládok* létfenntartási költsége megbecsülhető. Ebből azután a vidéki megélhetési költségek is levezethetők.

A 2. sz. táblázat és egyéb források alapján az olyan négytagú *gyáripari* munkáscsaládok háztartási kiadásai, amelyek bérlakásokban éltek és semmilyen természetbeni jövedelemmel nem rendelkeztek, 1938-ban a 3. sz. táblázat adatai szerintiiek lehettek.

Ezek a becsült adatok az 1929. évi háztartásstatisztika kiadási szerkezete és az 1938. évi árak alapján számított kiadásokhoz állnak közel. Jelentősebb eltérés csak a lakbérnél van, mivel itt csak a bérlakásokban élő munkáscsaládok kiadásait vettük figyelembe, egy teljes körű statisztikai felvétel alapján.¹⁰ A becslésnél tekintettel voltunk arra is, hogy az

⁹ Számítás a Magyar Vasművek és Gépgyárak Országos Egyesülete bérstatisztikájában.

¹⁰ Budapest épület- és lakásviszonyai az 1935. évben. II. Budapest, 1940. 206. l.

A négytagú munkáscsaládok létfenntartási költségei

Év	Kiadás összesen (Pengő/év)	Megoszlás (az összes kiadás = 100 százalék)				
		Élelmi- szer	Lakbér	Fűtés, világítás	Ruházat	Egyéb
1929 ^a	2618	52,6	12,7	6,1	11,5	17,1
1929 ^b	2806	53,4	10,2	5,6	10,0	20,8
1936 december ^c	2066	42,6	14,9	6,4	15,5	20,6
1936 december ^d	—	48,9	14,2	7,5	13,0	16,4
1938 ^e	2288	46,4	14,5	7,1	13,4	18,6
1938 december ^f	2159	43,3	14,3	6,3	16,1	20,0
1939 augusztus ^g	1970	40,1	22,8	8,1	9,0	20,0
1939 augusztus ^h	2131	43,5	20,0	7,6	10,5	18,5

a) Háztartás-statisztikai adatok 168 családról. Az átlagos családlétszám 3,9 fő. Piackutatási munkálatok V., Statisztikai Közlemények, 98. sz. 243. l.

b) Háztartás-statisztikai adatok 50 családról. Statisztikai Közlemények 87. 511. l.

c) Magyar Gazdaságtudományi Intézet számításai. Országos Levéltár P. 1911. 23 csomag 293. dosszié 6. l. (Nagy-Budapestre vonatkozó számítás.)

d) Forrás az előbbi. Az 1929. évi háztartás-statisztikai kiadási szerkezetével és az 1936. évi decemberi árakkal számított adatok.

e) Az 1929. évi háztartás-statisztika kiadási szerkezetével és az 1938. évi árakkal számított adatok.

f) Az 1936. évi számítás kiadási szerkezetével és az 1938. évi decemberi árakkal számított adatok.

g) A KSH létfenntartási költség számítása az 1948. évi tavaszi fogyasztási struktúra alapján, Statisztikai Szemle, 1949. 1-6. sz. 38. l.

h) A KSH létfenntartási költségszámítása a II. világháború előtti fogyasztási szerkezet alapján. Uo. 441. l.

3. sz. táblázat

Megnevezés	Pengő/év	Százalék
Élelem	1100	46,8
Lakbér	380	16,2
Fűtés, világítás	160	6,8
Ruházat	290	12,3
Egyéb	420	17,9
Összesen	2350	100,0

1930-as népszámlálás szerint a budapesti munkásnépesség 60 százaléka volt kereső.¹¹

A vidéki munkáscsaládok megélhetési költségeire nincsenek szélesebb körre érvényes adataink. Néhány cukorgyári munkáscsalád tényleges kiadásait és egy háromtagú mezőgazdasági munkáscsalád létfenntartási költségeire vonatkozó számítást ismerjük. Az utóbbi egy négytagú családra átszámítva 1450 Ft-ot tesz ki összesen, s ennek 51 százaléka az élelmezési költség.¹²

A háztartásstatisztikai és egyéb számítások hiányában úgy próbáltuk megközelíteni a vidéki gyáripari munkáscsaládok létfenntartási költségeit, hogy a vidéki és a budapesti élelmiszerárak és lakberek stb. megközelítő jellegű ismeretében a budapesti munkáscsaládok megélhetési

¹¹ Magyar Statisztikai Közlemények, 96. sz.

¹² Társadalmi Szemle, 1947. I. 75. l.

költségeiből vezettük le azokat. Ez több szempontból is kifogásolható módszer, más lehetőségünk azonban nem volt.

Közismert, hogy a II. világháború előtt az élelmiszerárak lényegesen alacsonyabbak voltak vidéken, mint Budapesten, s ennek megfelelően — azonos természetes fogyasztási szerkezetben — az élelmezési költségek is kisebbek voltak. A különbség mértékének számszerűsítéséhez két forrásból merítettük az adatokat.

A Magyar Városok Szövetsége 1937. évi februári adatgyűjtése alapján végzett számításaink szerint a Budapest körüli városokban körülbelül 10 százalékkal, a jelentékenyebb gyáriparral rendelkező és nagyobb vidéki városokban 10—20 százalékkal, a többi városban 20—25 százalékkal voltak átlagosan alacsonyabbak a főbb élelmiszerek árai, mint Budapesten.¹³

Egy másik forrás, a Magyar Gazdaságkutató Intézet 1939. IX. 26-ára vonatkozó számításai szerint¹⁴ a főbb élelmiszerek ára átlagosan a következőképpen alakult:

Budapest	100 százalék
Budapest környéke	95—98 százalék
A jelentékenyebb gyáriparral rendelkező városok	90—95 százalék
A többi város	85—90 százalék
Jelentős gyáriparral rendelkező községek	85—90 százalék
Nagyközségek	80—90 százalék

Valószínűnek tartjuk, hogy az 1938. évi területi arányok valahol az 1937. évi februári és az 1939. évi szeptemberi arányok között helyezkedtek el. E feltételezés alapján azzal számoltunk, hogy a budapesti, évi 1100 pengős élelmezési költségekhez viszonyítva vidéken 40—260 pengőt takaríthattak meg évente a vásárolt élelmiszereken. A megtakarítás határértékei településcsoportonként becslésünk szerint a következők lehettek:

Budapest környéke	40—80 P/év
Jelentősebb gyáriparral rendelkező városok	80—160 P/év
A többi város és ipari községek	160—210 P/év
A többi község	210—260 P/év

Ha az élelmezési megtakarításokat a budapesti gyáripari munkáscsaládoknál számított évi 2350 pengős összes jövedelemhez és kiadáshoz viszonyítjuk, akkor 2—11 százalékos megtakarítást kapunk, ami nem ellensúlyozza az alacsonyabb béreket.

Differenciálódtak az élelmiszerárak és az élelmezési költségek a na-

¹³ Városok Lapja, 1937. május 15. 323. l. A figyelembe vett élelmiszerek és az egy főre számított heti mennyiségük: marharostélyos 0,30 kg, sertéscomb 0,50 kg, sertészsír 0,20 kg, füstölt szalonna 0,20 kg, nullás liszt 0,50 kg, tojás 3,5 db, tej 2,4 liter, burgonya 1,5 kg, bab 0,10 kg.

¹⁴ A MGI 46. sz. helyzetjelentése, 92—93. l. A figyelembe vett főbb élelmiszerek és az egy felnőtt férfire számított heti mennyiségük: marhaszegy 0,20 kg, borjúvesés 0,20 kg, sertés-karaj 0,40 kg, sertészsír 0,20 kg, étshalonna 0,20 kg, nullás liszt 0,50 kg, kenyér 2,80 kg, rizs 0,20 kg, makaróni 0,20 kg, cukor 0,15 kg, tej 2,4 l, vaj 0,17 kg, sajt 0,10 kg, tojás 3,5 db, sárgaborsó 0,10 kg, szárazbab 0,10 kg. A számításban nem szereplő termékeknél, például baromfi-féléknél, zöldségeknél és gyümölcsnél nagyobbak voltak a területi árkülönbségek.

gyobb természetföldrajzi és társadalmi-gazdasági területek szerint is. Az árak és az élelmezési költségek — Budapesttől és környékétől eltekintve — az Alföldön voltak a legalacsonyabbak és Északon a legmagasabbak. A két szélső eset közötti különbség aránya 10 százalékon belül maradt.

A nem budapestiek másik megtakarítási lehetősége a jóval alacsonyabb *lakbérékből* fakadt. A lakbérkülönbségek különböző formáit a 4. sz. táblázat adatai mutatják.

4. sz. táblázat

Lakbérek 1938-ban (Pengő/év)^a

Települések, területi egységek	Átlagos lakbér		Lakóházak bére	
	egy lakásra	egy lakrészre ^b	egy lakószobás	kettő lakószobás
Budapest	779	372	350	525
Budapest környéki városok	294	253	211	338
községek ^c	205	152	69	—
Törvényhatósági jogú városok	334	210	70	202
Többi város ^d	252	162	73	186
Községek ^d	150	97	63	—

a) Adóstatistika 1938.

b) Különbféle lakószobák + hall és hálófülke.

c) Pest-Pilis-Solt-Kiskun vármegye.

d) Pest-Pilis-Solt-Kiskun vármegye nélkül.

A munkáscsaládok szempontjából, akik túlnyomó többségükben egy-szobás lakásokban éltek, az egy lakrészre jutó átlagos lakbérek vehetők alapul a településkategóriák közötti különbségeknél. Ezen az alapon — kisebb korrekciókkal — a budapestihez viszonyított lakbérmegtakarítások évi összege településcsoportonként átlagosan a következőképpen alakulhatott:

Budapest környéke	130—200 P/év
Törvényhatósági jogú és iparosodottabb városok	180—220 P/év
Többi város	220—260 P/év
Többi község	260—300 P/év

A lakbérnél elérhető megtakarítás volt az alacsonyabb Pest környéki és vidéki létfenntartási költségek legjelentősebb oka.

Az élelmezési és a lakásköltségeken kívül a közlekedési költségekben volt még jelentősebb különbség. A fővárosi munkáscsaládok közlekedési költségeit évi 100 pengőre becsüljük. (A fővárosi tömegközlekedési vállalatok bevételei alapján 1938-ban körülbelül 60 pengő közlekedési költség jutott egy kis-budapesti és 40 pengő egy nagy-budapesti lakosra.) Számottevőek voltak a főváros környéki községekben lakó munkások közlekedési kiadásai is, mivel csaknem 50 százalékuk ingázott.¹⁵ Az ország többi részén lakó munkáscsaládok közlekedési kiadásait évi

¹⁵ Magyar Statisztikai Szemle. 1935. 1. 17. 1.

10—20 pengőre becsültük. Itt a keresők alig 10 százaléka ingázott és a helyi közlekedési kiadások elhanyagolhatók.

A ruházatközlési költségek Budapesten és vidéken körülbelül azonosak voltak és ez lehetett a helyzet a többi iparcikk vásárlásánál is. A fűtés és világítás átlagos költségei sem különböztek nagyobb mértékben, mert az alacsonyabb vidéki tüzelőanyag-árakat ellensúlyozta a magasabb villamosenergia-ár. Ilyen szempontból csak a jelentősebb szénmedencék települései voltak előnyösebb helyzetben Budapestnél, mivel ezekben a tüzelőanyag jóval olcsóbb volt, a villamos áram pedig nem volt sokkal drágább. Némi megtakarításra tehetek szert a vidékiek a kisipari szolgáltatások alacsonyabb ára miatt is.

Összegezzük a Budapest környékén és a vidéken elérhető főbb megtakarításokat: a négytagú budapesti gyáripari munkáscsaládok (évi 2350 pengős) átlagos kiadásaihoz viszonyítva Budapest környékére körülbelül 8—15 százalékos, a nagyobb és iparosodottabb városokra 14—20 százalékos, a többi városra 18—24 százalékos, a jelentősebb gyáriparral rendelkező községekre 16—22 százalékos, a többi községre 23—28 százalékos megtakarítás jut.

Az azonos szakmában fizetett bérek a főváros környékén kevésbé voltak alacsonyak a budapestihez képest, mint a létfenntartási költségek, a vidéki városok átlagában pedig körülbelül azonos mértékben voltak alacsonyabbak a nominálbérek is és a megélhetési költségek is. Így az azonos szakmában dolgozó Pest környéki és vidéki városi gyáripari munkáscsaládok bérjövödelmének *reálértéke* átlagosan nagyobb, illetve körülbelül ugyanakkora volt, mint a budapestieké. A vidéki községek ipari munkásainak reálkeresete viszont alacsonyabb volt, mint a fővárosiaké. A vidéki átlagértékek körül jelentős szóródás volt a bérek ágazati differenciáltsága és a települések gyáripari szerkezete, valamint a létfenntartási költségek településenkénti különbsége miatt. (Lásd az 5. sz. táblázatot.)

5. sz. táblázat

A szakmai átlagbérek reálértékének területi arányai a gyáripari munkásoknál 1938-ban^a
(Százalék, Budapest = 100)

Területek	Névleges bérek	Létfenntartási költségek	Reálbérek
A főváros környéki városok és községek	95—100	85—92	109—112
Vidéki városok	75—85	76—86	98—99
Vidéki községek	60—80	72—84	83—95

^a Becsült adatok.

Ha a szakmai összetételre tekintet nélkül az egész gyáriparra vonatkozó átlagbér területi különbségeivel vetjük egybe a létfenntartási költségek területi különbségeit, akkor azt az eredményt kapjuk, hogy Budapest környéke és a nehézipari megyék kivételével az átlagbér nagyobb mértékben voltak alacsonyabbak a budapestinél, mint a létfenntartási költségek. Például az alföldi 825 pengős évi átlagbér mellett az átlagos családi jövedelem — 1,7 keresővel számolva — kereken 1400 pengő lehetett, vagyis 950 pengővel kevesebb a budapesti átlagbérnek

megfelelő családi jövedelemnél. Ezzel szemben az alföldi alapvető létfenntartási költségek jobb esetben is csak évi 550—650 pengővel voltak alacsonyabbak a budapesti átlagnál. *Vidéken ezért — Budapest környékét és talán a nehézipari területeket kivéve — átlagosan véve alacsonyabb volt a gyáripari munkásság életszínvonala, mint Budapesten.*

Ha a jelenlegi közigazgatási beosztás szerint vizsgáljuk a reálbérek Budapest és vidék közötti különbségeit, tehát ha a főváros akkori *környékének* kereseti viszonyait és létfenntartási költségeit Budapestnél és nem a vidéknél tartjuk számon, akkor a vidéki reálbéreket szakmai szinten körülbelül 5 százalékkal, gyáripari szinten 10—12 százalékkal becsülhetjük alacsonyabbra a budapestinél.

Az életszínvonalnak az átlagbérekből származó különbségeit *növelte*, hogy vidéken nagyobb volt a munkáscsaládok átlagos létszáma, kisebb volt az ipari és általában a mezőgazdaságnál jobban fizető munkavállalási lehetőség. Vidéken ezért kevesebb kereső jutott egy családra, mint Budapesten, ami a bérkülönbségeken túlmenően is csökkentette a vidéki családi jövedelmeket. A fentieken kívül a gyengébb kulturális és szociális ellátottság is rontott a vidéki munkáscsaládok helyzetén.

Csökkentette az átlagos budapesti és vidéki munkáscsaládok közötti jövedelmi és életszínvonalbeli különbséget, hogy a vidéki munkáscsaládok közül többen éltek saját lakásban, mint Budapesten és környékén¹⁰ és vidéken olcsóbb volt az építkezés is. Alacsonyabbak voltak a telekárak, olcsóbbak voltak a helyi építési módok és kevesebbet fordítottak építési munkadíjakra. Javított helyzetükön az is, hogy vidéken jóval több munkáscsalád rendelkezett kisebb földbirtokkal és bérlettel. A mezőgazdasági tevékenységből származó jövedelem azonban átlagosan legfeljebb 5—6 százalékkal növelte a vidéki iparimunkás-családok évi bevételét.

A nominál bérek és az egyéni megélhetési költségek területi nivellálódása a felszabadulás után

A kiegyenlítődség folyamata közvetlenül a felszabadulás után kezdődött és az 50-es évek első felében gyakorlatilag befejeződött. Bár még napjainkban is vannak kisebb területi különbségek az átlagbérekben és az egyéni létfenntartási költségekben, *gyakorlatilag* mégis az a helyzet, mintha nem léteznének. A területi differenciák ugyanis oly kicsinyek, hogy az a *hatás*, amelyet bérek és az egyéni létfenntartási költségek gyakorolnak a gazdaság területi elrendeződésére, megegyezik a teljesen kiegyenlített bérszint és létfenntartási költség szint hatásával.

A nominálbérek 1945 után

A nominálbérek területi nivellálódása már az első kollektív keretszerződéssel megkezdődött. Az 1946 januárjában megkötött szerződés még fenntartja a bérek területi differenciáltságát, de a korábbi különbségeket mérsékli. Ez egyrészt abban a formában történt, hogy a legala-

¹⁰ Országosan a munkáscsaládoknak körülbelül 20—25 százaléka lakott saját házban vagy házrészben.

csenyebb területi bércatégoriában csak 15 százalékkal voltak alacsonyabbak az előirt bérek, mint a legmagasabban. Négy területi bércatégoria volt: az I.-ben 100 százalékos, a II.-ban 95 százalékos, a III.-ban 90 százalékos, a IV. területi bércsoportban pedig 85 százalékos munkabért fizettek ugyanazért a munkáért. A különbségek mérséklésének másik formája: a II. világháború előtt csak a fővárost és környékét sorolták a minimális bérek megállapításánál a legmagasabb területi bércatégoriába, 1946-ban azonban már a jelentősebb vidéki ipari településeket is. Az 1946 januári keretszerződéshez kapcsolódó területi kategorizálásnál a borsodi iparvidék kivételével a fővárossal azonos csoportba került minden jelentősebb ipari település. 1946 márciusában már a borsodi iparvidéket is ide sorolták, s ezzel lényegében az egész nehéziparban országosan egységesé váltak a munkabérek.¹⁷ Már ebben az időszakban is jelentkezik az a tendencia, amely a munkabérek szabályozásánál az ágazati nézőpontot helyezi előtérbe. Ebben szerepük volt azoknak a — főként a munkások részéről jelentkező — törekvéseknek, amelyek a névleges béreket a létfenntartási költségektől függetlenül kívánták országosan egy színvonalra hozni. Ezt példázza az is, hogy az első besorolásnál a II. területi bércsoportba helyezett Miskolc, Diósgyőr, Ózd és a borsodi szénmedence bányatelepülései alig két hónap leforgása alatt kiharcolták a legmagasabb, a többi szénbányászati és kohászati településsel azonos területi bércatégoriába jutásukat. Ezt egyébként a népgazdasági jelentőségük is alátámasztotta. De talán még jobb példa a cukorgyári települések esete. Az első besorolásnál, valószínűleg személyi okok miatt, Petőházának sikerült bejutnia az I. területi bércsoportba. Két hónappal később követi Sarkad és Ercsi, majd újabb 1 hónappal később Hatvan és Sárvár. Ugyanebben az időszakban Ács, Mezőhegyes és Szerencs kivívja a II. területi bércsoportba való besorolását.

1946 októberében a vidéki városokban átlagosan csak 2 százalékkal voltak alacsonyabbak a szakmai bérek, mint Budapesten és környékén, a községek átlagában is legfeljebb 5 százalékkal.¹⁸ A gyáripari szintű átlagbérek területi különbségeit ekkor már lényegében a szerkezeti eltérések okozzák. A változások egyben mutatják azt a nivellálódási tendenciát is, amely a jobban és a kevésbé jól fizető szakmák között alakult ki a stabilizációs bércatégoria következtében. (Lásd a 6. sz. táblázatot.)

A nominálbérek területközi és szakmaközi különbségeinek csökkentése együttesen eredményezte, hogy *Budapesten és környékén kisebb mértékben emelkedtek a gyáripari szintű névleges átlagbérek, mint az ország többi területén.*

A gyáriparra kialakított területi bércatégorizálást átvették a kézműiparban is.

1947-ben és 1949-ben módosították a bérezés területi rendszerét. A területi bércsoportok számát előbb *háromra* (100 százalékos, 95 százalékos és 85 százalékos), majd *kettőre* csökkentették (100 százalékos és 90 százalékos), és eközben egyre több települést soroltak a legmagasabb

¹⁷ Az I. területi bércatégoriába sorolt fontosabb ipari települések Budapest és környékén kívül Miskolc, Ózd, Diósgyőr, Győr, Debrecen, Szeged, Sopron, Pécs és vidéke, Salgótarján, a salgótarjáni szénmedence települései, a borsodi bányatelepülések, Felsőgalla, Bánhída, Ajka, Fűzfő, Várpalota, Pétfürdő, Dorog, Esztergom, Lábátlan, Nyergesújfalu, Szolnok, Szombathely, Székesfehérvár, Kőszeg, Vác, Kecskemét, Eger.

¹⁸ Becslés a területi bércatégoriák és a települések különböző területi bércsoportok közötti megoszlása alapján.

A napibérek a gyáripárban 1938-ban és 1946. október 1-én^a

Területek	1938		1946. október 1		A növekedés százalékban 1938 = 100
	Pengő	Százalék	Forint	Százalék	
Budapest	4,72	100	12,27	100	260
Pest-Pilis-Solt-Kiskun vármegye ...	4,46	94	11,99	98	269
Vidék (Pest-Pilis-Solt-Kiskun vármegye nélkül)	3,44	73	10,37	85	301
Alföld (Pest-Pilis-Solt-Kiskun vármegye nélkül)	2,93	62	10,01	82	342
Dunántúl	3,43	73	9,99	82	291
Észak	3,86	82	11,18	91	290
Magyarország összesen	4,20	89	11,43	93	272

a) Magyar Statisztikai Zsebkönyv, 1939. és 1948.

bércsoportba. 1948. április 1-én a 349 ezer gyáripari munkás 89 százaléka már az első, a legmagasabb területi bérkategóriába tartozott; csak 6 százaléka jutott a II. és 5 százaléka a III. csoportba.¹⁹ Ez azt jelentette, hogy a vidéki gyáripari munkások kereken 75 százalékat ugyanúgy béreztek, mint a szakmabelieket Budapesten és környékén, aminek eredményeként a vidéki nominálbérek az azonos munkakörben dolgozóknál átlagosan csak 2,0—2,5 százalékkal maradtak el a budapesti és a környéki bérek mögött. Ugyanebben az évben a gyáripari szintű átlagos órabérek Budapesten és környékén 7 százalékkal voltak magasabbak a vidékinél,²⁰ ami azt bizonyítja, hogy ekkor már a különféle strukturális okok túlnyomó (körülbelül 70 százalékos) szerepet játszottak az átlagbérek területi különbségeiben Budapest és vidék relációjában.

A Munka Törvénykönyve végrehajtásáról szóló 30/1951. (I. 31) MT sz. rendelet még megerősítette az 1949. évi kollektív keretszerződésben meghatározott területi bérrendszert, a kollektív szerződések új rendszerére való áttéréssel azonban a területi bérezés 1953-ban megszűnt. Az indoklás valószínűleg általában is ugyanaz, amit Rózsa József adott „Az adminisztratív kisegítő és nem ipari munkakörökben dolgozók bérezéséről” című cikkében.²¹ Ebben a tanulmányban a szerző az 1949. évi kollektív szerződések egyik hiányosságát abban látja, hogy azok a bérek között a területi elhelyezkedés, nem pedig az adott iparág népgazdasági fontossága alapján tesznek különbséget.

A területi bérezés rendszerének megszüntetésével a budapesti és a vidéki átlagbérek közötti különbségek kizárólag strukturális okokra vezethetők vissza. 1965-ben a gyáripárban²² és a kohászatban a fővárosi átlagbérek már csak 3 százalékkal voltak magasabbak a vidékieknél. A gyáripárt, a kohászatot és a bányászatot is magában foglaló nagyipari átlagbéreknél viszont 1965-ben már a vidék előzte meg a fővárost 7—8 százalékkal, a magasabb bányászati munkabérek miatt. Csaknem ugyanilyen előnye volt a vidéknek az ipar egészét tekintve is.

¹⁹ Gazdaságstatisztikai Tájékoztató. 1948. július. 567. 1.²⁰ Statisztikai Évkönyv, 1948. 65—66. 1.²¹ Bér és norma, 1953. október, 10. sz. 1. l.²² A felszabadulás előtti statisztikai besorolás szerinti gyáripár. Nem tartalmazza a bányászatot és az elsődleges kohászatot (a fémkinyerést).

A bérezés területi rendszerének megszűnése egyben azt is jelentette, hogy a budapesti nominális átlagbérek kevésbé emelkedtek 1938-hoz képest, mint a vidékiek. Az eltérés mértékét a 7. sz. táblázat mutatja.

7. sz. táblázat

Az átlagos évi névleges munkabér

Év	Pénz-egység	Gyárilpar és kohászat			Gyárilpar, kohászat és bányászat			Nagyipar és kisipar ^a		
		Ország	Buda-pest	Vidék	Ország	Buda-pest	Vidék	Ország	Buda-pest	Vidék
1938	Pengő ..	1 202 ^b	1 360 ^c	990 ^b	1 250 ^b	1 360	1 060	1 022 ^d	1 200 ^d	825 ^d
1965	Forint ..	18 807 ^e	19 107 ^f	18 560	20 160 ^e	19 120 ^f	20 840	19 305 ^e	18 650 ^f	19 728
	1965-ben százalékban (1938 = 100)	1 564	1 405	1 875	1 673	1 406	1 966	1 889	1 554	2 391

a) 1965-ben csak a szövetkezeti kisipar.

b) Statisztikai Évkönyv, 1938. 124. és 136. l.

c) Magyar Statisztikai Zsebkönyv, 1939. Számítás a 122–123. l. adatai alapján.

d) A MGI 45. sz. helyzetjelentése. Számítás a 158–159. l. adatai alapján.

e) Gyáripari Adattár, KSH, 1966. 330., 331., 424–427. és 534–537. l.

f) Budapest Statisztikai Évkönyve, 1966. 78. és 98–99. l.

A budapesti és a vidéki bérnövekedés eltérő ütemében a területi bérezés megszüntetése mellett szerepe volt a szakmai bérek közötti különbségek csökkentésének. Ez különösen a bányászattal együtt vett gyáripari adatoknál mutatkozik meg erőteljesen. A nagyipar és a kisipar együttes adataiban szerepe van annak is, hogy a kisipari bérek közeledtek a nagyiparihoz. *Bérlpolitikánk tehát a vidéki munkásságot részesítette előnyben mind a területi, mind az ágazati bérezés szempontjából.*

Az egyéni létfenntartási költségek

A felszabadulás után az egyéni létfenntartási költségek is nivellálódtak területileg a korábbi helyzethez képest: Budapesten kisebb mértékben növekedtek, mint vidéken, ami megfelelt a nominálbérek változási irányainak. A nominálbérek növekedésének eltérő területi üteme és foka ezért nem jelenti a reálbérek azonos mértékű változását.

A létfenntartási költségek területi nivellálódása már a stabilizációval kezdődött. A nivellálódás egyik jelentős tényezője az volt, hogy az árak eltérő arányú változása kedvezőbben érintette a budapesti háztartásokat, mint a vidékieket. Így például az alig emelkedő lakbérek a budapestiek létfenntartási költségeinek növekedését jobban visszafogták, mint a vidékiekét, mert az utóbbiak összes és pénzkidásaiban jóval kisebb volt a lakbérhányad, mint a fővárosiaknál. A budapestiek előnye ezen a téren különösen akkor szembetűnő, ha figyelembe vesszük, hogy az itteni munkáscsaládok 84,7 százaléka bérlakásban élt, és csak 2,5 százalékuk mondhatta saját tulajdonának lakását. Ezzel szemben a Pest környéki és a vidéki munkáscsaládoknak körülbelül egyharmada lakott saját házban (házrészben) és valószínűleg csak körülbelül 50 százaléka

bérlakásban.²³ Az a különbség is hozzájárult a létfenntartási költségek területi nivellálásához, hogy a lakbér szinte változatlan maradt, de az építési költségek a stabilizáció időpontjában kereken 5-szörösét tették ki az 1939. évinek. A saját lakás használatának költségei tehát körülbelül ötszörösükre emelkedtek, ami a vidéki munkásokat terhelte nagyobb arányban.

A megélhetési költségek területi különbségeit csökkentette az is, hogy a budapestiek és környékiek létfenntartási költségeiben kisebb arányban szerepeltek azok az árucsoportok, amelyeknek ára az átlagosnál jobban emelkedett.

8. sz. táblázat

A létfenntartási költségek megoszlása 1938-ban^a
(az összes költség = 100)

Kiadás	Budapest	Budapest környéke		Vidéki városok		Vidéki községek	
		városok	községek	ipariak	mezőgazdaságiak	ipariak	mezőgazdaságiak
Élelmiszer	47	49	51	51	52	52	52
Lakbér	16	12	9	10	7	7	5
Fűtés, világítás	7	7	8	8	9	9	10
Ruházat	12	13	14	14	15	15	16
Háztartási cikkek	2	2	3	3	3	3	3
Egyéb	16	17	15	14	14	14	14

a) Becslés a négy tagú és átlagosan fizetett szakmákban tevékenykedő olyan munkáscsaládokra, akik bérlakásban éltek, természetbeni jövedelemmel nem rendelkeztek és fogyasztásuk naturális összetétele körülbelül azonos volt.

Ez volt a helyzet a két legjelentősebb árucsoportnál, az élelmiszereknél és a ruházati cikkeknél, továbbá a háztartási cikkeknél, amelyek a vidékiek kiadásaiban szerepeltek nagyobb arányban, és amelyeknél az ár az átlagosnál jobban emelkedett.

A főbb létfenntartási cikkek Ft-árai Budapesten 1946. VIII. 31-én az 1939. VIII. 26-i pengőárakat — 1948. évi fogyasztási struktúrában összemérve — a következő arányban haladták meg: élelmiszerek 497 százalék, lakbér 126 százalék, fűtés, világítás 410 százalék, ruházat 663 százalék, háztartási cikkek 650 százalék, egyéb árucikkek 329 százalék. A létfenntartási árindex növekedése átlagosan 395 százalék volt.²⁴

Feltételezve, hogy az ország többi részében is ugyanolyan arányban növekedtek az árak az egyes kiadási csoportokban, a fenti fogyasztási struktúra mellett a budapesti létfenntartási index 1946. VIII. 31-én 430 százalék, az iparosodottabb vidéki városokban 455 százalék, a többi településkategóriában pedig 460—475 százalék. *A reálbérekben ezért nem történt olyan mérvű változás a vidék javára Budapesttel szemben, mint a nominálbérekben.* A valóságban a vidéki létfenntartási index valószínűleg jobban emelkedett az előbbieknél, mert több olyan termékre országosan egységes árat írtak elő, amelyeknél a 30-as évek végén a vidéki árak jelentősen alacsonyabbak voltak a budapestieknél.

²³ A saját és a bérlakás közötti különbség túlnyomó részét a szolgálati lakások adták. Budapesten ezek aránya 1935-ben 12,7 százalék.

²⁴ Statisztikai Szemle, 1949. 1—5. sz. 39. l.

Bár a stabilizáció csökkentette a budapesti és a vidéki létfenntartási költségek közötti különbséget, még nem szüntette meg. A KSH-nak a négytagú munkáscsaládok megélhetési költségeire vonatkozó számításai azt mutatják, hogy 1946 szeptemberében a budapesti családok megélhetési költségei (lakbérrel együtt) 6 százalékkal haladták meg a figyelembe vett 17 vidéki város és Budapest együttes átlagát²⁵ a 17 város átlagához viszonyítva pedig a budapesti létfenntartási költségek körülbelül 15 százalékkal²⁶ lehetnek magasabbak. A stabilizáció utáni időszakban a vidéki létfenntartási költségek gyorsabban emelkedtek a budapestieknél, aminek eredményeként a különbségük tovább csökkent. 1948. március 30-án a budapesti munkáscsaládok létfenntartási költsége (lakbérrel együtt) már csak körülbelül 5 százalékkal volt magasabb, mint a vizsgált 17 városban lakóké.²⁷ Az 1951. évi decemberi árrendezés a különbségeket tovább csökkentette, amennyiben az országosan egységes kiskereskedelmi árakat általánosan kiterjesztette.

A vidéki megélhetési költségek a munkáscsaládok folyó pénzkidásai szempontjából jelenleg is alacsonyabbak, mint Budapesten. A munkás-alkalmazotti réteg háztartási kiadásait tekintve ez a különbség ma már csak 2—4 százalékos. A differencia napjainkban is az alacsonyabb lakberekre és élelmiszerárakra vezethető vissza. Ha azt nézzük, hogy hány százalékkal alacsonyabbak a lakberek és a piaci árak a vidéki városokban, mint Budapesten, akkor nem találunk igazán nagy változásokat a II. világháború előtti helyzethez képest. Az összes létfenntartási költség kiegyenlítetttsége ezért azzal magyarázható, hogy a budapesti és a vidéki lakberek közötti 30—50 százalékos különbség abszolút értékben csak 400—600 Ft-ot tesz ki évente, ami csak 1,0—1,5 százaléka az átlagos munkás-háztartás évi kiadásainak, és hasonló a helyzet a piaci árak hatásával is. A munkás-háztartások 1965. körül az összes élelmiszereknek csak 10—13 százalékát szerezték be a piacokról, és az élelmiszerkiadásuk is csak körülbelül a felét teszik ki az összes háztartási kiadásuknak. Ezért a vidéki városok és községek 10—30 százalékkal alacsonyabb piaci árai csak 0,5—2,0 százalékos megtakarítást eredményezhetnek Budapesthez képest az összes háztartási kiadást tekintve.²⁸

A bolti kiskereskedelmi forgalomban szereplő élelmiszerek árai országosan egységesek, ezért a vidéki munkáscsaládok megtakarítási

9. sz. táblázat

Vidéki városok szabadpiaci árszínvonala
Budapest szabadpiaci árszínvonalának százalékában 1961-ben^a

Budapest	100	Szeged	72
Miskolc	91	Gyöngyös	81
Pécs	88	Kecskemét	76
Tatabánya	92	Cegléd	75
Debrecen	78	Hódmezővásárhely .	75

a) A népgazdaság árhelyzete az 1955—1962. években, KSH, 1964. 57. 1.

²⁵ Gazdaságstatisztikai Tájékoztató, 1948. 176. 1.

²⁶ Magyar Statisztikai Zsebkönyv, 1948. 177. és 178. 1. alapján számítva.

²⁷ Számítás a Magyar Statisztikai Zsebkönyv, 1948., 175. és 177. 1. alapján a korábbi különbség figyelembevételével.

²⁸ 4000 háztartás jövedelme és kiadása 1966-ban, KSH, Időszaki közlemények, 1967. 11. sz. 22., 23., 29. 1.

lehetősége kimerül az alacsonyabb szabadpiaci árak nyújtotta előnyökben. Ezek mértékét a 9. sz. táblázat érzékelteti. Az iparcikkelnél egészen napjainkig általános volt az országosan egységes árak rendszere, ezért itt nem volt megtakarítási lehetőség. Így mindent összevetve, a fogyasztás azonos naturális szerkezetében a vidéki folyó létfenntartási költségek az 1960-as években legfeljebb 2—4 százalékkal lehetnek alacsonyabbak. Ha figyelembe vesszük, hogy vidéken nagyobb az egyszeri létfenntartási kiadások aránya (a saját lakás építésének és az egyéni közlekedési eszközöknek a nagyobb aránya miatt), amelyeknek a törlesztése és a kamata az itteni munkáscsaládokat nagyobb mértékben terheli, akkor elképzelhető, hogy vidéken az egyéni létfenntartási költségek ugyanakkorák vagy magasabbak, mint Budapesten.

A fővárosi és a vidéki létfenntartási költségek megközelítő jellegű kiegyenlítődése azt jelenti, hogy a vidéki megélhetési költségek legalább 20 százalékkal, de esetleg 25 százalékkal nagyobb mértékben emelkedtek az 1938. évihez képest, mint a budapestiek. A névleges bérek emelkedésében a vidék nagyobb arányban előzte meg a fővárost, tehát a vidéki reálbérek is emelkedtek a budapestiekhez viszonyítva. Becslésünk szerint 1965-ben a budapesti egyéni létfenntartási költségek körülbelül 10-szeresét tették ki az 1938. évinek (Ft/pengő), a vidéki egyéni megélhetési költségek pedig körülbelül 12,0—12,5-szeresét. Ugyanebben az időszakban a névleges bérek az ipar különböző kategóriáiban a fővárosban 14—16-szorosukra, vidéken viszont 19—24-szeresükre emelkedtek. 1965-ben tehát a budapesti ipari munkások névleges bérének reálértéke 1,4—1,6-szorosa volt az 1938. évinek, a vidéki munkásoké pedig másfél-kétszerese. Bér- és árpolitikánk együttvéve is a vidéki munkásának kedvezett jobban.

Társadalmi létfenntartási költségek

Az eddigiekben a létfenntartási költségeket a mindenkori fogyasztói árakon tárgyaltuk, s mint *egyéni* létfenntartási költségeket fogtuk fel. Ha a fogyasztói árak elszakadnak a társadalmi ráfordításoktól, akkor az egyéni és társadalmi létfenntartási költségek sem esnek feltétlenül egybe. Az egyéni létfenntartási költségek térbeli nivellálódása ezért nem jár szükségszerűen együtt a társadalmi megélhetési költségek térbeli kiegyenlítődéssel. Ha a fogyasztói árak nem felelnek meg a társadalmi ráfordításoknak, akkor ugyanazért a pénzösszegért a vásárlók egyik csoportja több, a másik kevesebb társadalmi munkát megtestesítő árut kaphat cserébe, azaz az egyik többlettjuttatásban részesül, a másiktól viszont elvonják jövedelme egy részét. Mivel a fogyasztói áruforgalom túlnyomó többsége a lakosság és az állami szektor között folyik, ezért a fogyasztói árak és a társadalmi ráfordítások egymástól való eltérése egyes társadalmi csoportokat jelentős állami juttatásban részesíthet, másoktól viszont az állami költségvetés javára vonhat el jövedelmeket. Mindezek a lehetőségek attól függenek, hogy milyen irányban és mértékben tér el egymástól az egyes társadalmi csoportok fogyasztásának és pénzkidadásainak szerkezete.

A fogyasztás és a pénzkidadások struktúrája térbelileg is különbözik egymástól. A legtipikusabb különbségek a városi és a falusi, a budapesti és a vidéki háztartásoknál jelentkeznek.

A fogyasztás és a pénzkidadások megoszlása településkategóriánként
a munkás-alkalmazotti háztartásokban 1968-ban (Százalék, összesen = 100)

Árucsoportok	Budapest		Vidéki városok		Községek	
	Fogyasz- tás	Pénz- kiadás	Fogyasz- tás	Pénz- kiadás	Fogyasz- tás	Pénz- kiadás
Élelmiszerek	36,7	36,4	36,8	35,7	38,0	32,4
Élvezeti cikkek	6,5	6,5	6,7	6,6	6,6	5,9
Ruházati cikkek	12,6	12,6	14,1	14,4	13,8	15,5
Egyéb iparcikkek	17,7	17,8	20,8	21,2	23,0	25,3
Szolgáltatások	23,9	24,0	19,7	20,1	15,6	17,5
Ingatlanvásárlás	2,6	2,7	1,9	2,0	3,0	3,4
Forint/fő	17 615	17 527	14 752	14 443	13 296	11 829

A fővárosi háztartásokban azokat a termékeket (ruházati és egyéb iparcikkeket) fogyasztják és vásárolják kisebb arányban, mint vidéken, amelyek ára magasabb a társadalmi ráfordításoknál, ezzel szemben a fővárosiak fogyasztásában és vásárlásaiban nagyobb súlya van a szolgáltatásoknak, amelyek közismerten jelentős árkiegészítésben részesülnek. Mindebből már sejteni lehet, hogy fogyasztói árrendszerünk a fővárosnak kedvez a vidéki városokkal és a községekkel szemben. A kedvezmény mértékének meghatározása végett becslésszerű számításokat végeztünk az 1968. évi háztartásstatisztikai adatok, valamint az 1968. évi kiskereskedelmi forgalom és szolgáltatások mennyisége, az erre jutó forgalmi adó és árkiegészítés nagysága, továbbá néhány, az 1968. évi fogyasztói ár és az 1968. évi társadalmi ráfordítások eltérésére vonatkozó adat alapján. A számítások eredményei szerint a társadalmi ráfordításokhoz közelebb álló árakon számolva mind a három településkategóriában magasabb értékeket kapunk a fogyasztásra is és a pénzkidadásokra is, mint a jelenlegi fogyasztói árakon, de az egy főre jutó többlet nagysága jelentősen különbözik a városok és különösen Budapest javára. A fogyasztás többletráfordítása a községi munkás-alkalmazotti háztartásoknál — négyszeres lakbérdotációval és az egyéb tényezőkkel számolva — mintegy 800 Ft/fő, a vidéki városokban 1200 Ft/fő, Budapesten pedig 2600 Ft/fő. Nyolcszoros lakbérdotáció esetén az előbbi sorrendben 900—1000 Ft/fő közötti, 1600 Ft/fő körüli és 3600 Ft/fő-höz közeli többletráfordítások adódnak.²⁰

Az 1968. évi árakon számított egy főre jutó fogyasztáshoz viszonyított többlet a fővárosban 14—20 százalék, a vidéki városok átlagában 8—10 százalék, a községeknél pedig 6—7 százalék. Ezek az arányok egyben azt is jelzik, hogy mennyivel kellene több bért fizetni abban az esetben, ha a fogyasztói árak megfelelnek a társadalmi ráfordításoknak. Kiderül belőlük, hogy fogyasztói árrendszerünk közvetve preferálja a várost a faluval szemben és a fővárost a vidékkel szemben. Hasonló mértékű és arányú többletek adódnak a vásárolt termékeknél és szolgáltatásoknál is, azzal a különbséggel, hogy viszonylag nagyobbak a városok és a főváros előnyei. Ez pedig azt jelenti, hogy az állam viszonylag

²⁰ A községeknél nem vettük figyelembe az ingáztatás költségeinek és árkiegészítésének a vállalatokra jutó részét. Ezzel együtt a községi fogyasztás többletráfordítások meghaladja az 1600 Ft/fő-t, illetve 1800 Ft/fő-t.

erőteljesebben preferálja Budapestet és általában a városokat, mint azt a fenti aránykülönbségek jelzik.

Az 1968. évi árarányok nem újkeletűek, s a legfőbb arányaikban nem mutatnak lényegi eltérést az 1950-es évek elején kialakított árarányokkal szemben. A fogyasztói ár jelentősebb eltérése a társadalmi költségektől pedig visszanyúlik az 1946. évi stabilizációig. A társadalmi létfenntartási költségek térbeli differenciáltsága ezért valószínűleg fennállt az 1950-es és az 1960-as esztendőkből is. Valószínű tehát az is, hogy a névleges bérek és az egyéni létfenntartási költségek térbeli nivellálása az egész időszakban előnyben részesítette a fővárost a vidékkel szemben. Ha ez az előny 1968-ban egy lakosra vonatkoztatva mintegy 1800—2000 Ft volt, akkor nem nehéz kiszámolni, hogy a 1,5—2,0 millió közötti népességű Budapest 15—20 év alatt több tízmilliárdos többletjuttatásban részesült a vidékkel szemben.

A társadalmi létfenntartási költségek nemcsak fogyasztói árrendszerünkkel összefüggésben térnek el térbelileg az egyéni létfenntartási költségektől, hanem a meghatározott rendeltetésű direkt társadalmi juttatásokkal (például iskoláztatás, egészségügyi ellátás) kapcsolatban is. Előzetes vizsgálataink szerint ezek is a városi és a fővárosi társadalmi létfenntartási költségeket növelik nagyobb arányban a falusival és a vidékivel szemben, a különbségek azonban nem olyan nagyok, mint a fogyasztói árrendszerrel összefüggésben.

A területi nivellálódás hatásai

A névleges bérek és az egyéni létfenntartási költségek nivellálódása történelmileg nézve azt jelentette, hogy a fővárosi névleges bérek és egyéni létfenntartási költségek viszonylag csökkentek, mind a vidéki városok, mind a községek ipari béreihez és megélhetési költségeihez képest, ami önmagában véve is általában a városok és különösen a főváros gazdasági fejlődésének kedvezett, főként az extenzív irányú fejlődésnek. Ez ellentmondott a területi gazdaságpolitikai céloknak, de ellene hatott a gazdasági hatékonysági követelmények fokozottabb érvényesülésének is azzal összefüggésben, hogy a munkaerő újratermelésének költségei vidéken alacsonyabbak voltak, mint a fővárosban. A névleges bérek és az egyéni létfenntartási költségek napjainkban is nivelláltak területileg, amivel szemben tovább fennáll a *társadalmi* létfenntartási költségek területi differenciáltsága és ezzel a jövőben is számolni kell. A jövő nézőpontjából is célszerű tehát megvizsgálni a területileg nivellált névleges bérek és egyéni létfenntartási költségek előnyös és hátrányos oldalait.

Az *egyenlő munkáért egyenlő bér* elve területileg úgy értendő, hogy egyenlő munkáért mindenhol azonos nagyságú *reálbért* kell biztosítani. Ilyen szempontból nézve a *névleges bérek és az egyéni létfenntartási költségek változásai megfeleltek a szocialista elosztás követelményének, mert felszámolták a reálbérek differenciálódását a fővárosi és vidéki, a városi és a falusi ipari munkások között.* Ez kétségtelenül pozitív, a szocialista átalakulásnak megfelelő változás volt.

A reálbérek területi nivellálása azonban nemcsak úgy oldható meg, ahogyan az történt, vagyis nemcsak a névleges bérek és az egyéni lét-

fenntartási költségek területi különbségeinek felszámolása formájában. Egyenlők lehetnek a területi reálbérek akkor is, ha a névleges bérek területileg differenciálódnak és ezzel azonos mértékben az egyéni létfenntartási költségek is különböznek földrajzilag. Mind a két lehetséges változat megfelel a szocialista bérezés elvi követelményének. Alkalmazásuk célszerűségét ezért az dönti el, hogy milyen gyakorlati előnyökkel vagy hátrányokkal járnak.

A névleges bérek nagyságának azonossága vagy különbözősége egyértelmű és mindenki számára kézzelfogható tény, a létfenntartási költségek nagyságát és területi nagyságkülönbségeit azonban szinte mindenki másként ítéli meg. Ezért sokkal kevesebb bérügyi vitára ad alkalmat az a helyzet, amikor a reálbérek területi egyenlőségét úgy biztosítják, hogy a névleges bérek is nivelláltak területileg és az egyéni létfenntartási költségek is. Ez politikailag és gazdaságilag is előnyös egy olyan időszakban, amikor alapvető és erőteljes társadalmi és gazdasági átalakulások vannak.

Maguknak a területileg nivellált névleges munkabéreknek van olyan előnyük is, hogy a vállalati gazdasági mutatókban tisztábban jelentkeznek a munka vállalaton belüli intenzitásával, termelékenységével, szervezethez kapcsolatos különbségek, az irányító szervek jobban látják a megoldandó vállalati problémákat, és könnyebben nyújthatnak segítséget azok megoldásához.

Előnye az országosan egységes névleges béreknek, hogy általában csökkenti a vállalatok közötti költség- és jövedelemkülönbségeket, s ezen keresztül megkönnyítik az országosan egységes ár- és jövedelemszabályozást.

A területileg nivellált névleges bérek és egyéni létfenntartási költségek azonban csak akkor lennének teljesen indokoltak és előnyeik is csak akkor érvényesülhetnének zavartalanul, ha a munkaerő újratermelésének társadalmi költségei mindenütt azonosak volnának. Ezek a költségek azonban térbelileg differenciálódnak, amint azt az előbbieken érzékeltettük. Ilyen körülmények között a területileg nivellált névleges bérek és egyéni létfenntartási költségek már számottevő hátrányokkal is jártak és járnak.

A közvetlen hátrány adminisztratív jellegű, mivel az egyéni és a társadalmi létfenntartási költségek területi különbségeit valamilyen jövedelemelosztási rendszer keretében ki kell egyenlíteni. Ez egyrészt adminisztratív többletmunkát von maga után, másrészt a jövedelmek térbeli átcsoportosítását igényli. Az első területi szempontból nem lényeges, az utóbbi viszont annál inkább, mivel kedvezőtlenül befolyásolja a területi egységek és intézmények gazdasági önállóságát. Különösen vonatkozik ez a városgazdaságokra, a városi tanácsokra, hiszen ezek szorultnak leginkább dotációra a jelenlegi árrendszer miatt.

A hátrányos következmények másik csoportja a gazdaság térbeli elrendeződésével, az üzemek telephely- és profilválasztásával, a népesség térbeli mozgásával és elhelyezkedésével függ össze.

Az országosan nivellált névleges bérek közvetlen hátránya, hogy a társadalmi létfenntartási költségek területi különbségeit elleplezik a vállalatok elől, s ezzel azok területi orientációja hiányossá válik. Nivellált bérek mellett vállalati szinten gazdaságtalannak tűnnek olyan tevékeny-

ségek és telephelyek, amelyek a munkaerő újratermelésének alacsonyabb helyi társadalmi költségei miatt népgazdasági méretben valójában gazdaságosak. Nagyon valószínűnek tartjuk, hogy a névleges bérek korábbi területi különbségeinek megszüntetése és országos egységesítése miatt jó néhány „gazdaságtalanná” vált kisebb üzemet felszámoltak az 50-es és a 60-as években. Az országosan nivellált névleges bérek azt a látszatot is kelthetik, hogy egyes iparilag elmaradott területek iparosítása nem gazdasági, hanem szociálpolitikai kérdés, noha lehetséges, hogy az egységnyi munka kisebb társadalmi költségei miatt valójában itt gazdaságosabb az iparosítás, mint bizonyos már fejlettebb területeken.

Az olyan településekre és területekre, ahol a munkaerő újratermelésének társadalmi költsége magasabb, csak a bonyolultabb munkát igénylő ágazatokat célszerű koncentrálni. Az ilyen helyeken emellett alacsonyabb az a határérték is, amelynél az eleven munkát gazdaságos gépi munkával helyettesíteni. A területileg nivellált névleges bérek ebben a tekintetben, tehát a gazdaság szerkezete és a tőke—munka arányai tekintetében sem képesek a társadalmi érdekeknek megfelelően orientálni a vállalatokat.

A névleges bérek olyan területileg differenciálódó rendszere, amelyben a nominálbérek területi különbségei megfelelnek a munkaerő újratermelése társadalmi költségei területi különbségeinek, már képes helyesen orientálni a vállalatokat a fenti vonatkozásokban, ami előnyére írandó. Ezzel szemben azonban megvan az a hátránya, hogy az azonos ágazathoz tartozó üzemek munkaerő- és bérgazdálkodásának központi összehasonlítása és gazdasági mérlegelése, valamint az árak és a vállalati jövedelmek szabályozása bonyolultabbá válik.

Ha meggondoljuk, hogy a területileg nivellált névleges bérek előnye és a területileg differenciálódó bérezés hátrányai tulajdonképpen csak a túlzottan központosított és adminisztratív jellegű gazdaságirányítás nézőpontjából számítanak valóban előnynek, illetve hátránynak, akkor elég logikusnak tűnik, hogy a két lehetséges változat közül éppen az országosan nivellált névleges bérek rendszere alakult ki. Ezt a következtetést megerősíti, hogy a régi gazdaságirányítási rendszerben a termelés térbeli elhelyezésének és a gazdaság területi struktúrájának szabályozását közvetlenül tervutasításokkal kívánták megoldani, s ezért a bérezés területi rendszerének megválasztásánál nem merültek fel a vállalati orientálás szempontjai.

Az új gazdaságirányítási rendszer szemszögéből nézve az országosan egységes nominálbérek előnyei kevésbé jelentősek, mint a hátrányai, ezzel szemben a területileg differenciálódó névleges bérek előnyei nagyobb jelentőséggel bírnak a hátrányainál, feltéve, hogy a területi bérkülönbségek megfelelnek a munkaerő újratermelése társadalmi költségei területi eltéréseinek.

Az új körülmények között megfontolás tárgyává lehet tenni azt is, hogy a munkaerővel kapcsolatos társadalmi költségek térbeli különbségeit területileg differenciált közteher formájában is érvényesíteni lehet a vállalatoknál, s így az országosan egységes névleges bérek rendszere lényegében megmaradhatna. Számítani kell arra is, hogy a munkaerő keresletének és kínálatának helyi különbségei a jövőben területileg feltehetően differenciálni fogják a korábbinál szabadabban mozgó név-

leges béreket. Ez a probléma elvezet a bérezésnek a munkaerő és általában a népesség térbeli mozgásával való összefüggéséhez.

A munkaerő térbeli mozgását — egyéb körülményektől eltekintve — *a névleges bérek és az egyéni létfenntartási költségek együtt szabályozzák.* A területi bérpolitika két lehetséges formája között ebben a tekintetben is jelentős különbségek vannak.

Ha a névleges bérek és az egyéni létfenntartási költségek is nivelláltak területileg, akkor minden bérkategóriában azonosak a reálbérek mennyiségi arányai is. Ezzel szemben, ha a névleges bérek és a létfenntartási költségek is különböznek területileg, akkor a bérkategóriák közötti azonos arányú területi különbség csak akkor vág egybe az e kategóriáknak megfelelő reálbérek területi eltéréseivel, ha az egyéni létfenntartási költségek minden kiadási csoportban azonos arányban differenciálódnak területileg, vagy ha a különböző arányú területi eltéréseket az egyes munkásrétegek különböző fogyasztási struktúrája kiegyenlíti. A valóságban ezek a feltételek csak véletlenül elégtődnek ki, ezért ilyen esetben a területileg azonos névleges bérarányokhoz területileg eltérő reálbérarányok társulnak.

Ilyen szempontból nézve az országosan nivellált névleges béreknek és létfenntartási költségeknek megvan az az előnyük, hogy megkönnyítik az országosan egységes reálbérarányok kialakítását, lehetővé teszik a névleges bérek országosan egységes kategorizálását, megkönnyítik az egyes munkásrétegek érdekeltégi és jövedelmi viszonyainak szabályozását. Területileg differenciálódó névleges béreknél és létfenntartási költségeknél a névleges bérek területi arányainak is különböznie kell ahhoz, hogy minden munkakategóriának azonos területi reálbérarányok feleljenek meg. Ennek szabályozása bonyolultabb feladat, mert figyelembe kell venni az egyes munkásrétegek fogyasztásának struktúráját is.

Mint erről korábban szó volt, az országosan egységes névleges bérek és egyéni létfenntartási költségek esetén a munkaerő újratermelése társadalmi költségeinek területi különbségei sem a névleges bérekben, sem az egyéni létfenntartási költségekben nem jelennek meg; ilyenkor a munkaerő mint fogyasztó, nem fizeti meg a létfenntartás társadalmi költségei területileg differenciálódó részét. Az országosan nivellált névleges bérek és egyéni létfenntartási költségek így azonban nemcsak a vállalati érdekeltég oldaláról nem biztosítják a munkaerő újratermelése társadalmi költségeinek megfelelő térbeli mozgásokat, hanem a munkaerő oldaláról sem. Ha az egyéni létfenntartási költségekben nem érvényesítjük a társadalmi létfenntartási költségek területi különbségeit, akkor a kettőjük különbsége egyes területeken *társadalmi juttatásbeli többletként* jelentkeznek. Ennek hatására a munkaerő ide áramlik akkor is, ha a reálbérek területileg egyenlőek. A korábbi években a térbeli tényezőkkel összefüggő társadalmi juttatásokból a városi és különösen a fővárosi népesség részesült nagyobb arányban, a területileg nivellált bérek és létfenntartási költségek tehát ide orientálták a munkaerőt.

Ha az egyéni létfenntartási költségek a társadalmi létfenntartási költségeknek megfelelően differenciálódnak területileg és a névleges bérek térbeli különbségei is ezeknek megfelelően alakulnak, akkor a munkaerőmozgás indítékai kisebbek, a városok és a főváros felé való áramlás kisebb mértékű.

Külön figyelmet érdemel, hogy a területileg differenciálódó névleges bérek és létfenntartási költségek *szelektálják* a térbelileg mozgó munkaerőt és népességet. A magasabb városi vagy fővárosi létfenntartási költségekben részben a kényelmesebb életkörülményeket, a magasabb szintű és kulturáltabb infrastrukturális ellátottságot kell megfizetni, s ezért a névleges bérek és egyéni létfenntartási költségek ilyen rendszere az *igényesebb* munkaerőt vonzza magához azonos reálbérek mellett.

Ha a területileg differenciálódó létfenntartási költségek és névleges bérek mellett a különböző munkákért fizetett névleges bérek aránya mindenhol azonos, akkor azokra a helyekre, ahol magasabbak a létfenntartási költségek, a jobban fizetett kvalifikáltabb munkaerő áramlik nagyobb intenzitással, az egyszerűbb munkát szolgáltató munkaerő beáramlása pedig viszonylag kisebb mértékű. Ebben a jelenségben már benne van annak a hatása is, hogy a különböző munkásrétegek létfenntartási költségei a fogyasztási struktúra eltérései miatt nem egyformán differenciálódnak területileg.

Az utóbbi években Budapest *nyugdíjas* bevándorlási többlettel rendelkezett, s így az ország legköltségesebben felszerelt és üzemeltetett városában külső forrásokból is egyre növekszik a gazdaságilag inaktív népesség száma. Ezt segíti, de legalábbis nem gátolja a létfenntartási költségek területi nivelláltsága. Ezzel szemben olyan rendszerben, ahol a bérek és a létfenntartási költségek is differenciálódnak területileg, a csökkent keresetű nyugdíjasokat érdekeltté teszik abban, hogy olyan helyre költözzenek, ahol alacsonyabbak a létfenntartási költségek.

A bérezésnek és a létfenntartási költségeknek szerepe van az ingázás szabályozásában is. Területileg nivellált névleges béreknél és létfenntartási költségeknél mindenki abban érdekelt, hogy lakóhelyén dolgozzék vagy a munkahelyet adó településbe költözzék. Ha differenciálódnak területileg a létfenntartási költségek és a névleges bérek, akkor meghatározott távolságokon belül azokról a helyekről, ahol alacsonyabbak az egyéni létfenntartási költségek és a névleges bérek, gazdaságilag célszerű az olyan helyekre ingázni, ahol mind a névleges bérek, mind a létfenntartási költségek magasabbak, mert a többletjövedelem ellensúlyozza a távolabbi munkahellyel kapcsolatos többletköltségeket és idővesztéseket. A kétféle megoldási lehetőség közül az utóbbi inkább az agglomerációk kialakulását segíti elő, az országosan egységes névleges bérek és létfenntartási költségek pedig inkább az egy-egy településben való koncentrálódás irányában hatnak.

A vázolt összefüggések arra utalnak, hogy a területi bérezés és a létfenntartási költségek területi alakulását befolyásoló árpolitika több vonatkozásban is orientálja a gazdaság és a népesség térbeli elrendeződését, és az új gazdasági mechanizmus körülményei között célszerű megfontolni, hogy a lehetséges megoldási módok közül melyik segíti elő jobban a központi célok megvalósítását. Célszerű megvizsgálni azt is, hogy a munkaerő-kereslet és -kínálat jelenlegi és várható erőteljes területi különbségei nem hatnak-e önmagukban is a névleges bérek térbeli differenciálódása irányában, s hogy a társadalmi költségeknek megfelelő fogyasztói árak kialakítása milyen mértékben vonja maga után az egyéni létfenntartási költségek területi differenciálódását.

Az építőipari és a beruházási-fenntartási tevékenység kölcsönhatásainak tapasztalatai*

Mint ismeretes, 1967-ben megkezdődött a népgazdasági szintű hosszú távú tervezőmunka. A tervezőtevékenység első szakaszában a különböző célra létrehozott bizottságok elvégezték az elmúlt 15—17 esztendő gazdasági fejlődésének kritikai elemzését. Ennek az volt a célja, hogy a szerzett tapasztalatokat a 15 éves terv kidolgozásában hasznosítsák, és az elmúlt évek gazdasági fejlődésének tendenciáit, törvényszerű összefüggéseit érvényesítsék a tervcélok meghatározásában.

Az építőipari termelés összefüggései a felhalmozás és a beruházások alakulásával

Az anyagi termelés folyamatában az építőipari tevékenység kettős szerepet tölt be: egyfelől a nemzeti vagyon építményekben megjelenő állagának fenntartásával biztosítja az állóalapok tartós használhatóságát, másfelől új építmények létrehozásával részt vesz a termelési és nem termelési célú beruházások megvalósításában, az állóalapok bővítésében.

Az építőipar helyét és szerepét a népgazdaságban a következő számszerű adatok is illusztrálják:

Az építőipar a szocialista országokban a nemzeti jövedelem 9—11, az iparilag fejlett tőkésországokban 6—7 százalékát állítja elő. A szocialista országokban az összes beruházások 50—65 százaléka építés; ez az arány a fejlett tőkésországokban 50—55 százalék között változik.

Hazánkban az országos építőipar az elmúlt évtizedben a nemzeti jövedelem 10,6—11,5 százalékát adta, 1950 és 1967 között az építési tevékenységből származó nemzeti jövedelem 6,7 százalékos átlagos növekedése megelőzte a nemzeti jövedelem fejlődési ütemét. A vizsgált időszak második felében (1960—1967 között) azonban ez az arány megfordult, mert az építőiparban megtermelt nemzeti jövedelem 4,1 százalékos növekedési üteme elmaradt az egész nemzeti jövedelem 5,3 százalékos átlagos növekedésétől.

A termelési célú beruházásokon belül az építésigényes állóalapbővítés részesedése fokozatosan csökkent. Ezenkívül az építésigényes nem termelő beruházások volumenének csökkenése is mérsékelte az

* A cikk azoknak az elemzéseknek a felhasználásával készült, amelyeket a hosszú távú tervezési bizottság dolgozott ki a vizsgált területen 1950—1967 között végbement fejlődés tapasztalatainak értékelése és a belőlük adódó következtetések levonása céljából.

építés arányát a beruházási szférában. E tendenciának megfelelően az összes beruházások építési hányada 1950-ben 70,5, 1967-ben pedig már csak 48,3 százalékot képviselt. A felújítási-fenntartási munkák építési hányada az elmúlt tizenöt évben egyenletesen, valamivel 50 százalék felett alakult.

Mind a hazai, mind a nemzetközi adatok és tapasztalatok azt bizonyítják, hogy az építési tevékenység a beruházási folyamat fontos tényezője, és súlyát tekintve — noha csökkenő tendenciájú az ipari beruházásoknál — hosszú időn át az összes beruházásoknak csaknem felét jelenti. Emiatt érthető, hogy az építési tevékenység nagy befolyással van az egész beruházási folyamatra. Hatása leginkább abban mutatkozik meg, hogy

— alapvetően befolyásolja (ha éppen nem meghatározza) a beruházások megvalósításának időtartamát,

— nagy hatással van a beruházási költségek színvonalára,

— kapacitáskínálatának mértéke determinálja a más szempontból megvalósítható beruházási volument,

— technikai színvonala, szervezettsége, technológiai felkészültségének struktúrája befolyásolja a beruházások műszaki színvonalát és ezen keresztül a létesítmények működésének gazdasági hatékonyságát,

— befolyásolja a nem termelő (kommunális, lakás-, szociális stb.) beruházások volumenének, színvonalának kialakítását és használhatóságát, s ezzel közvetlenül hat a lakosság életszínvonalára, életkörülményeire, sőt igényeinek, kulturális színvonalának alakulására is.

E — távolról sem teljes körű — összefüggések nyilvánvalóvá teszik, miért szükséges, hogy a hosszú távú tervezési munkában az építési tevékenységet mint a beruházási folyamatot alapvetően befolyásoló tényezőt is alaposan elemezzük, feltárjuk fejlődésének törvényszerűségeit és sajátosságait.

Másfelől az sem szorul különösebb bizonyításra, hogy a beruházási tevékenység, az adott időszakban megvalósuló beruházási politika nagymértékben visszahat az építőipar fejlődésére. A gazdaságpolitika szerves részeként megvalósuló beruházási politika a maga követelményeivel, célkitűzéseivel alakítja az építőipar fejlődését és munkájának eredményességét.

Ha az elmúlt 15 esztendő beruházási tevékenységét és beruházási politikáját az építés szempontjából vizsgáljuk, megállapítható, hogy a feszített beruházási ütemek nagymértékben visszahatottak az építőipar fejlődésére és az építési tevékenység hatékonyságára. A hatás két irányú: egyrészt a jelentős beruházási igények elősegítették és meggyorsították az építőipar fejlődését, mert olyan követelményeket támasztottak a kivitelezőkkel szemben, amelyek szükségessé tették a gyors műszaki fejlesztést, a korszerű nagyipari szervezeti formák kialakítását és a termelőtevékenység nagymértékű növelését. Másrészt viszont a rendkívül feszített beruházási igények károsan befolyásolták az építőipar fejlődését. Az igények állandó kielégítetlensége, a mennyiségi és minőségi követelmények fokozódása, valamint a beruházási politikában időszakosan megjelenő „hullámmás” azt is eredményezte, hogy az építőipar a vele szemben támasztott igényekkel nem tudott lépést tartani, ezért az elmúlt időszakban az építőipar munkáját az állandó túlfűtött-

ség, az igények kielégítésére való, sokszor át nem gondolt törekvés jellemezte.

A népgazdasági terv ellentmondásainak, a túlméretezett beruházási terveknek az építőiparra gyakorolt negatív hatásait a következőkben lehet összefoglalni:

— Az építési igények állandó fokozódása és azok kielégítésére való törekvés arra vezetett, hogy az építési munka koncentrálttsága csökkent, az építőipar egyre több új és új építkezési munkát kezdett el, ezzel a kivitelezési kapacitás (létszámszükséglet és gépesítettség) nem tudott lépést tartani, s emiatt állandóan növekedett az építőipar befejezetlen állománya és nőtt a beruházások kivitelezési időtartama.

— Az építőanyag-ipar fejlesztése nem tudott megfelelni az igényeknek. Az építőipar szűk keresztmetszete az elmúlt időszakban az építőanyagokkal való ellátottság és az építőipar úgynevezett ipari háttere volt. A növekvő építési igények egyre több anyagot, szerelvényt, korszerű ipari eredetű, az építményekbe beépítendő terméket kívántak meg, ezeken a területeken azonban a kapacitás nem nőtt olyan mértékben, amely lehetővé tette volna az igények kielégítését. A krónikus anyag- és szerelvényhiány ismét nyújtotta a beruházások kivitelezésének időtartamát, szervezetlenné tette az építkezések lebonyolítását.

— Az építőipar kapacitásának állandó növekedése az egész időszak alatt rendkívül nagy létszámnövekedési igényvel is járt. A munkaerő növelésének feltételeit elsősorban a mezőgazdaságból kiáramló munkaerő határozta meg. Ez a munkaerő azonban lényegében szakképzetlen volt. A feszített feladatok nem engedték meg az építőiparnak, hogy elegendő időt és eszközt fordítson a szakképzetlen munkaerő kiképzésére. Ennek következtében az építőipar szakmai állománya bizonyos időszakokban erősen felhígult, ami megmutatkozott a munkatermelékenység alacsony színvonalában és a munkafegyelem lazulásában is. Mindez természetesen ismét az építkezések minőségének nem megfelelő fejlődéséhez és a kivitelezés időtartamának növekedéséhez vezetett.

— Az állandóan növekvő feladatok mennyiségi teljesítésére való törekvés nem tette lehetővé a beruházások, illetve az építkezések nyugodt ütemű előkészítését. A nem megfelelő előkészítettség természetesen ismét a kivitelezés időszakában jelentett gondokat, késedelmeket okozott és drágította az építkezéseket.

— Annak következtében, hogy az elmúlt időszakban az általában feszített ütemű beruházás nem fejlődött egyenletesen, a különböző időszakokban más és más építkezési technológiák iránt jelentek meg túlfeszített igények. Az építőipar az igények kielégítésére való törekvésében, ezekhez a hullámzó igényekhez alkalmazkodva, a különböző szakágakat egyenetlenül fejlesztette. Emiatt kiegyenlítetlenné vált az építőipar technológiai struktúrája. Olyan szűk keresztmetszetek jöttek létre (például a mélyépítés), amelyek akadályává váltak a más technológiai ágakban esetleg meglévő kapacitások teljes kihasználásának. Ez végső soron oda vezetett, hogy a növekvő kielégítetlen igények ellenére az építőipar nem volt képes az összes rendelkezésre álló kapacitást teljesen kihasználni.

— Végül lényegében a túlzottnak tekinthető beruházási célkitűzések hatásának lehet betudni azt is, hogy az állandóan meglévő kapacitás-

hiány, az igénylők „sorbanállása” az építőipart bizonyos mértékben monopolhelyzetbe hozta. Ez a monopolhelyzet hátrányosan befolyásolta az építőipar rugalmasságát, a jelentkező igények „kiválogatását” eredményezte és némileg elkényelmesített némely építőipari szervezeteket. Nyilvánvalóan szerepe volt ennek a helyzetnek az építőipari árak állandó növekedésében és a kivitelezési időtartamok elhúzódásában is.

A fentiekben — a teljességre való törekvés nélkül — vázolt néhány hatás természetesen elsősorban a negatív tényezőket emeli ki. Emellett az építőipar fejlődésében — éppen a nagyarányú beruházási igények kielégítésére való törekvés miatt — sok nagyon pozitív tényező is megfigyelhető. Úgy véljük azonban, hogy az elmúlt időszak kritikai elemzése elsősorban azért szükséges, hogy megismerjük azokat a fékező erőket, negatív tényezőket, amelyek kedvezőtlenül befolyásolták a fejlődést, hogy ezek felismerése után képesek legyünk őket megszüntetni, illetve tervezőmunkánkban számoljunk e tényezők hatásával. Ezért a fenti elemzés talán egyoldalú abból a szempontból, hogy elsősorban a bajok felismerésére koncentrálnál, mégis az a véleményünk, hogy a tervező- és elemzőmunka mai szakaszában elsősorban ez a feladatunk.

Az építőipar fejlődésének néhány vonása

Az építőipar elmúlt tizenöt éve egyaránt tartalmaz rohamos, ugrászerű fejlődést, ellentmondásokkal terhes időszakot és nagymértékű visszaesést, majd ismét lassú növekedést. Az utolsó 3—4 évben ismét erőteljes, évi 6,0—8,0 százalékos fejlődés tapasztalható.

E meglehetősen osztott s az egyes időszakokon belül is hullámzó tizenhétéves (1950—1967) fejlődés 326 százalékos termelésnövekedést eredményezett az országos építőiparban. Ez a növekedés mégsem tudta kielégíteni — még a legerőteljesebb fejlődési szakaszokban sem — a tervekben meghatározott, az építetők által azonban túlzottan támasztott keresletet.

Az állami építőipari vállalatok, vállalati szervezetben működő építőipari szervezetek termelésének aránya 70 százalékról 55 százalék alá csökkent, viszont a legerőteljesebben (10,0-ról 19,2 százalékra) a nem építőipari állami szervezetek építési tevékenysége nőtt. A szövetkezeti szektor nagy növekedése ellenére sem képvisel jelentős hányadot az összes építésben, a magánkivitelezések aránya pedig kissé csökkent.

Az építési szektorok fejlődésének minősítése vitatott. Sokan az állami építőipari vállalatok termelésének a többihez képest mérsékeltbb ütemű fejlődésében a korszerű és magasabb termelékenyséű építkezések arányának csökkenését és az elmaradott, „primitív” termelés előretörését látják. Azt is kell azonban látni, hogy a nem vállalati szervezeti formában működő építőipari szervezetek egyrészt magas fokon gépesítettek, másrészt szervezettségben is egyenrangúak a vállalati szektoral, sőt sok vállalatot messze meg is előznek. Vitathatatlan, hogy a nagy, jól szervezett építőipari vállalatok körülményei jobban kedveznek a technika fejlődésének, de az is igaz, hogy némely építési munkák jól és termelékenyen végezhetők technikailag talán kevésbé felkészült, de rugalmas „házilag” vagy kisebb, esetleg szövetkezeti vállalkozásban.

Ez utóbbi megállapítást látszik alátámasztani a munkatermelékenység alakulása is.

1. sz. táblázat

A termelési érték és a létszám alakulása az építőiparban
1950—1967 között (1950 = 100)

Építési szektor	Termelés	Létszám
Állami vállalatok	254,0	100,0
Nem építőipari állami szervezetek..	641,0	261,0
Szövetkezetek*	180,0	141,0
Magánépfékezések	222,0	196,0

* A szövetkezeti szektor adatai az 1967/61. évi növekedésre vonatkoznak, mert a mai építőipari szövetkezetek körülbelül 1961-re alakultak ki.

Az adatokból kiolvasható tendenciához hozzátartozik még annyi, hogy a nem építőipari állami szervezetek, a szövetkezetek, a magánkivitelezők végzik általában a jóval munkaigényesebb beruházási, felújítási építkezéseket, a szövetkezetek emellett az objektíve alacsonyabb termelékenységű, de elengedhetetlenül szükséges állagmegóvási szolgáltatásokat a lakosság részére.

A különböző építési szektorok eltérő ütemű fejlődését tulajdonképpen az élet kényszerítette ki: a nagymértékben növekvő igényeket kielégíteni képtelen állami építőipari vállalatok mellett jelentős építési bázis fejlődött ki az ipari vállalatoknál, s — különösen a szövetkezetek fejlődését elősegítő törvényrendeletek megszületését követően (1958 után) — felfejlődött a szövetkezeti építőipar is. Ezt a tendenciát — megítélésünk szerint — pozitívan kell értékelni.

Az építőipar szervezeti fejlődése is a különböző időszakokban érvényesülő gazdaságpolitikához alkalmazkodó fejlődésen ment keresztül. Az államosítás utáni években a nagy építőipari vállalatok, majd trösztök a lehető legnagyobb mérvű teljes vertikálisra törekedtek. Az anyagellátástól, illetve -termeléstől kezdve az asztalos- és lakatosipari munkákig mindent maguk kívántak elvégezni. Ezt követően pedig ezzel ellentétes, túlzott szakosítási törekvések jellemezték az építőipar szervezését. Mindkét túlzó irányzat negatív eredménnyel járt. Sajnos ilyen törekvések hosszú ideig (csaknem 10 évig) érvényesültek és nagyban gátolták — s utóhatásaikkal bizonyos mértékig még ma is gátolják — az építési kapacitások rugalmas növelését, az igényekhez való alkalmazkodást és az építési munka hatékonyságának fejlődését.

A teljes építési-szerelési tevékenységen belül a beruházás jellegű építés — mint említettük — lassan csökkenő arányt mutat, míg a fenn tartási munkák részesedése ennek megfelelően növekszik. 1950—1953 között az összes építési munkáknak kevesebb mint tizedrészét képezték a felújítási munkák. Ezt követően arányuk csaknem háromszorosára nőtt, majd 1958 után nagyjából azonos fokon (21—25 százalék körül) maradt.

Az 1950-es évek elején a szocialista szektor egészében erőltetett ütemű beruházási tevékenység folyt, amelyet ezenfelül magas építési hányad is jellemezett. Az így adódó beruházási jellegű építési kereslet

nagymértékben lekötötte az építőipar kapacitását, és így a felújításokra a tényleges szükségletnél kevesebb kapacitás maradt. A beruházások elsődlegessége — tendenciaként — az egész időszakban megmutatkozott.

Az építési felújítások megítélésekor azt is figyelembe kell venni, hogy nemcsak az 1950—1953-as években volt a szükségesnél alacsonyabb az építést igénylő felújítás, hanem tulajdonképpen már 1938—1940-től kezdve, előbb a háborús gazdálkodás, majd pedig a megsemmisült építmények pótlása miatt a meglévő (épségben maradt) építmények felújítását elhanyagolták. Úgy véljük, hogy csaknem 20 éves elmaradást kellene pótolni. Ezen kívül gondolni kell arra is, hogy már aktuálissá válik az 1950-es években készült építmények tervszerű tatarozása is.

Mindent egybevetve, az elmúlt tizenöt év építési tevékenységében a felújítási munkák elhanyagolását, illetve az itt jelentkező krónikus „kapacitáshiányt” a vizsgált időszak egyik legnegatívabb tendenciájaként értékelhetjük.

A vizsgált időszak beruházáspolitikájának jellegzetes építőipari visszatükröződéseként érdemes megvizsgálni a beruházási építés építmény-főcsoportonkénti megoszlását.

2. sz. táblázat

Az új építmények volumenének megoszlása (%)

Megnevezés	1950—1953	1954—1957	1958—1960	1961—1965	1966—1967
Ipari épületek	18,7	10,9	10,6	10,1	10,8
Mezőgazdasági épületek	5,6	4,7	6,3	6,6	6,7
Kereskedelmi és tárolási épületek ..	4,1	4,3	5,3	6,4	5,5
Középületek	12,8	8,0	7,0	8,5	7,7
Lakóházak	21,2	36,6	41,2	34,9	33,0
Utak, vasutak, hidak	12,2	9,2	8,0	6,5	7,2
Egyéb építmények ..	25,4	26,3	21,6	27,0	29,1
Összes új munkák ..	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

A második hároméves terv időszakát (1958—1960) a termelő jellegű építményeken és a lakásépítkezéseken végzett munkák volumenének emelkedése jellemezte, míg a kommunális és közlekedési építmények építése továbbra is stagnált. A II. ötéves terv időszakában (1961—1965) a termelő jellegű építmények építése lassabban nőtt, a lakásépítés stagnált, viszont számottevő volt a növekedés a kommunális építményeknél. A közlekedési építményeknél csak 1964-ben, de még inkább 1966-ban tapasztalható erőteljesebb emelkedés. A III. ötéves terv első két évében valamennyi építményfőcsoportra viszonylag egyenletes emelkedés jellemző. A lakásépítés és a kommunális építés összhangjának hiányát azonban a fejlődésük közötti korreláció lazasága mutatja. (A két építménycsoport közötti kapcsolat korrelációs együtthatója: 0,732).

Az ipari épületek építésében a tapasztalat alapján a vállalati hatáskörbe tartozó döntések esetén az összes beruházáson belül körülbelül 30—35 százalékos, míg az összes ipari beruházásnál (központi és vállalati

forrásból együttesen) körülbelül 35—40 százalékos építési hányad várható.

A mezőgazdasági építést az állami támogatás mértéke és az állattenyésztés fejlődésének üteme befolyásolta.

Az ismertetett adatok a legmarkánsabban azt tükrözik, hogy a beruházási építkezések területén sem figyelhető meg semmilyen lényeges struktúraváltozás. Mint ahogyan a vizsgált időszak beruházási politikájára, úgy az építkezések megoszlására is az a jellemző, hogy rövid szakaszokként váltakozva, hol az egyik, hol a másik építménycsoport került előtérbe, de sohasem olyan mértékben, hogy ez valamilyen jelentősebb struktúraváltozást eredményezhetett volna. Ez a jelenség népgazdaságunkkal hasonló fejlettségű népgazdaságban többnyire megfigyelhető, bár ezekben az országokban is inkább a kommunális és szolgáltató jellegű építmények arányának lassú fejlődése a tendencia. Egyes országok erőteljesebb általános fejlődési szakaszában azonban határozottabb, struktúrát változtató tendenciák a jellemzőek ilyen hosszabb időszakokban.

Rendkívül hasznos és érdekes volna alaposan elemezni az építési tevékenység területi megoszlásának alakulását és az építési kapacitások területi arányainak fejlődését geográfiai körzetenként. Sajnos az eddigi elemzések ebből a szempontból nem teljeseek, főleg adathiány miatt, csak a legutóbbi évek tényleges helyzetét tükrözik. Ily módon a fejlődési tendencia nem mutatható be, s nem elemezhetők eléggé az összefüggések és a mozgató rugók sem. Jellemzésül néhány adatot mutat a 3. sz. táblázat.

3. sz. táblázat

A kivitelező építőipar 1966. évi építési munkáinak szektorok és körzetek szerinti csoportosítása (százalékban)

Körzetek Szektorok	Körzetek						Budapest	Pest megye	Összesen
	Észak-Magyarország	Észak-Dunántúl	Dél-Dunántúl	Dél-Magyarország	Kelet-Magyarország				
ÉVM vállalatok . .	33,9	30,7	25,9	23,1	27,6	52,2	30,0	35,3	
Nem-ÉVM állami szervek	31,3	38,2	42,1	47,1	33,3	38,2	9,9	38,4	
Szövetkezetek . . .	12,0	12,7	13,8	11,1	14,6	4,8	10,3	11,8	
Magánépítkezések	22,8	18,4	18,2	18,7	24,5	4,8	49,8	14,5	
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	
Megoszlási százalék, körzetek szerint	8,6	15,7	10,5	10,6	10,0	33,2	11,4	100,0	

Forrás: Az építőipar ágazati struktúrája. EGSZI. 1968. szeptember.

Az adatok minden különösebb elemzés nélkül mutatják, hogy az építkezés mintegy fele Budapestre és Pest megyére koncentrálódik, a budapesti építkezéseknek több mint felét az Építésügyi és Városfejlesztési Minisztériumhoz (ÉVM) tartozó vállalatok végzik, és hogy Budapesten a szövetkezeti és magánépítkezések aránya elenyésző. Ugyancsak

érdekes adat, hogy szinte minden körzetben a nem ÉVM állami vállalatok az összepítkezés nagyobb hányadát végzik, mint az ÉVM-hez tartozó szervezetek.

Még pregnansabban mutatja az ÉVM-hez tartozó építőipari vállalatok munkájának körzeti megoszlását a 4. sz. táblázat.

4. sz. táblázat

Az ÉVM építőipari vállalatai munkájának területi megoszlása
(százalékban)

Körzetek	Saját körzeten belül		Idegen körzeten	
	termelési érték	létszám	termelési érték	létszám
Észak-Magyarország	98,8	99,1	1,2	0,9
Észak-Dunántúl	93,3	93,7	6,7	6,3
Dél-Dunántúl	91,0	92,9	9,0	7,1
Dél-Magyarország...	91,1	95,5	8,9	4,5
Kelet-Magyarország	87,6	87,2	12,4	12,8
Pest megye	66,9	76,4	33,1	23,6
Budapest	48,7	50,8	51,3	49,2

A vidéki körzeti vállalatokra tehát az a jellemző, hogy létszámuknak túlnyomó részét (90 százalék felett) saját körzetükben foglalkoztatják, viszont a budapesti székhellyel rendelkező vállalatok létszámuknak csaknem felét, termelésüknek pedig több mint felét vidéken dolgoztatják, illetve valósítják meg.

A különböző körzetekben működő építőipari szervezeteknél nagyarányú a munkaerő területi mozgása. Az erősen iparosított körzetek elszívják a munkaerőt a mezőgazdasági jellegű körzetekből. Ezt mutatják az 5. sz. táblázat adatai.

5. sz. táblázat

Az építőipari munkaerő területi ingázása

Körzet	1000 építőipari aktív keresőből	
	bejáró	eljáró
Budapest	441	48
Pest megye	531	730
Észak-Dunántúl ...	217	95
Észak-Magyarország	247	235
Dél-Dunántúl	73	222
Kelet-Magyarország	71	482
Dél-Magyarország...	77	321

Az építőiparban foglalkoztatottak száma 1950 és 1967 között mintegy 50 százalékkal nőtt. 1967-ben több mint 300 000 ember dolgozott az állami kivitelező vállalatokban, az építőipari szövetkezetekben, az állami tervező és beruházási vállalatokban, a termelőszövetkezetek közös építési vállalkozásainál, valamint az építőipari magánkisiparban. A létszámváltozás iránya a termelés alakulásának tendenciájához igazodott. Az 1950—1953 közötti három év alatt az építőiparban foglalkoztatottak

létszáma 74 000 fővel nőtt, majd 1953—1957 között mintegy 60 000 fővel csökkent. 1958—1967 között évről évre nőtt a létszám, de csak 1965-ben érte el újra az 1953. évi szintet.

Az állami kivitelező vállalatok létszámalakulása annyiban tért el az egész ágazatétól, hogy az 1950—1953 közötti ugrásszerű növekedés, majd az 1953-at követő nagymértékű csökkenés után a létszámemelkedés csak kisebb mértékű és egyenetlen volt, és még 1967-ben sem közelítette meg a korábbi legmagasabb létszámot.

A munkáslétszám szakképzettség szerinti összetétele az 1960—1967. években javult. Az állami kivitelező vállalatokban például csaknem 10 százalékkal nőtt a szakmunkások aránya. Hasonlóképpen növekedett a MÁV építési főnökségeinél, és az OVH vízügyi igazgatóságainál is. Az építőipari szövetkezetekben alig változott a szakmunkások aránya az összes munkához viszonyítva. Ennek magyarázatát abban látjuk, hogy a kivitelezési technológia változásai, fejlettebb műszaki megoldások alkalmazása főképp az állami kivitelező építőiparban hatott.

Változott a szakmunkások szakmák szerinti összetétele is, ami két tényezőre vezethető vissza. Az egyik az építésiparosítás, a másik, hogy az összes építési munkán belül nőtt a szak- és szerelőipari munka aránya.

Az építmények műszaki színvonala és az építési technológia — az egyes területeken elért jelentős eredmények ellenére — általában elmarad a nemzetközi színvonaltól.

A műszaki fejlődés üteme nem volt kielégítő. Az utóbbi években főként azokon a területeken ment végebe fejlődés, ahol a feltételek az építésügyi ágazat keretein belül voltak megteremthetők. Az építőipar műszakilag leggyorsabban fejlődő területe a teherhordó szerkezetek építése, korszerű termelésének megvalósítása. Az építésiparosítás is főleg itt hat. A szakipar területén a műszaki fejlődés lassú. Ez a felhasználandó anyagok (szerelvények, műanyagok) korszerűsítésének elmaradásával párosul.

A magasépítés műszaki színvonalától eléggé elmaradt a mélyépítőipar — ezen belül különösen a közműépítés — fejlesztése. Ezért a mélyépítés — a felújítás mellett — az építőipari tevékenység jelenleg legszűkebb keresztmetszetét képezi.

Az építőipar ipari háttérének (kohászat, vegyipar stb.) fejlesztése elmaradt a követelményektől, ezért nagy késedelemmel és csak részben tudta kielégíteni a korszerűbb, magasabb technikai színvonalat képviselő építőanyagok iránti igényeket.

A kivitelező munka minősége sem javult megfelelően, alacsonyabb, mint amit az adott technikai színvonal mellett elérni lehetne. A gyenge minőség részben az építési technológia hibáinak, szakszerűtlenségének a következménye, nagyobb részt azonban az építőipar által felhasznált, más ágazatokban termelt anyagok alacsony műszaki és minőségi színvonalával függ össze.

Az 1950 óta eltelt 18 év alatt az építőipar fejlesztésére a szocialista szektor összes beruházásainak 2,2 százalékát fordították. Az építőipari beruházások összege jelentős volt az 1950—1953-as években, amikor az összes beruházásoknak 2,6 százalékát tette ki. Ez összefüggött az új nagy vállalatok kialakításával, az állami építőipar létrehozásával. A következő

években (1954—1957 között) abszolút és relatív szempontból egyaránt nagyon visszaesett az építőipar beruházásainak volumene; az összes beruházásokon belül képviselt arányt tekintve csak a II. ötéves terv időszakában közelítette meg az 1950—1953-as évek színvonalát.

Az építőipari vállalatok állóeszköz-állománya — az 1960 óta növekvő részesedése ellenére — 1965-ben a népgazdaság termelő állóalapjainak csak 1,56 százalékát tette ki. A termelő munka technikai felszereltségét kifejező mutató — az állóeszközök egy főre jutó értéke — a termelőágazatok közül az építőiparban a legalacsonyabb.

1960—1967 között az építőipar a népgazdaság összes beruházásából mindössze körülbelül 2 százalékkal részesedett, és az állóeszköz-fejlesztés üteme jóval kisebb volt, mint a népgazdaság egészében.

Az építőipari állóeszközök volumenének ilyen mérsékelt emelkedése sem járt együtt az állóalap-kihasználás javulásával, sőt az állóalapok összetételének alakulása, elhasználódásuk fokozódása — nem utolsósorban szervezési hiányosságok — következtében az állóalapok egységére jutó termelés átmenetileg csökkent.

Önmagában az építőiparba fektetett beruházások nem eredményezhették volna az építőipar fejlődését. Ehhez az ipari háttér, elsősorban az építőanyag-ipar fejlesztésére is szükség volt. Az építőanyag-ipar beruházásainak tendenciája — átlagosan 25—30 százalékkal nagyobb összeggel — 1960-ig hasonló volt az építőiparéhoz, 1961—1962-ben azonban az építőanyag-ipar, 1964—1965-ben pedig az építőipar javára jelentős eltérés volt tapasztalható. 1966-ban, de különösen 1967-ben ugrás-szerűen megnőtt az építőanyagipari beruházások összege, de az építőanyagipar a fejlődés ellenére sem tudta az építőipari tevékenység anyagigényeit kielégíteni.

Az építőipar és az építőanyag-ipar műszaki felkészültségének színvonala alapján meghatározza az építési piacon jelentkező kínálat lehetőségeit. Az elmúlt 10—15 év értékelése rámutat arra, hogy az építőipari kínálat növeléséhez nemcsak az építőiparban, az építőanyag-iparban, hanem más ágazatokban is fokozni kell a fejlesztéshez szükséges eszközöket. Az építőiparnak az iptól eltérő sajátosságait csak úgy lehet csökkenteni, ha az iparosítás eredményeként a szerelő jelleg uralkodóvá lesz. Ez pedig más ágazatokban is nagyarányú fejlesztéseket igényel. Fejlesztés az iparban az építőipar számára — tulajdonképpen az építőipari áttételen keresztül magának az iparnak a fejlesztési lehetőségeit segíti elő.

Az építőiparban végbement számottevő műszaki fejlődés, a gépesítés és ennek nyomán létrejött termelékenységnövekedés ellenére az építkezések kivitelezési ideje — a lakásépítkezéseket kivéve — szinte semmit sem változott, sőt egyes munkáknál nőtt. Az elmúlt 10—15 év alatt a beruházási építkezések időtartama változatlanul hosszú volt. Az 1967. évi felmérések szerint például az állami építőipari vállalatok által átadott építmények kivitelezési ideje az alábbiak szerint alakult:

1—2 millió Ft közötti munkák	11,5 hónap,
2—5 millió Ft közötti munkák	14,3 hónap,
5—20 millió Ft közötti munkák	18,5 hónap,
20 millió Ft feletti munkák	30,0 hónap.

Ugyanezek a mutatók 1955-ben a következők voltak: 11,0; 14,7; 21,2 és 39,0 hónap.

A kivitelezési idők stagnálásának egyik oka, hogy az építőipar erőinek koncentrálásában ebben az időszakban alig volt javulás. Az építőipari vállalatok évről évre több építkezést kezdtek meg, mint amennyit átadtak, s így a befejezetlen építkezések volumene és aránya állandóan nőtt. Az egy építkezésre jutó létszám állandóan csökkent, s az egyébként sem kielégítő termelékenységnövekedés ezt a csökkenést nem tudta ellensúlyozni. Az építkezések szétszórtsága mellett a kivitelezési idők elhúzódásának fontos tényezőjeként említhetjük a termelékenység alacsony növekedési ütemét. A termelékenység átlagos évi növekedési üteme 1950—1967 között az állami építőipari vállalatoknál 3,0—8,0 százalék között mozgott. Ugyanez a mutató az országos építőiparban viszont csak 3,0—5,0 százalék volt. Meg kell említeni azt is, hogy az állami építőipar évi 8,0 százalékos termelékenységnövekedést csak az 1966—1967. években ért el, az összes többi évben 3,0—6,0 százalékos volt.

Néhány következtetés a tervezőmunkához

Az előzőekben bemutatott beruházási és építési összefüggésekből, valamint a fejlődés tapasztalataiból jó néhány megalapozott következtetést vonhatunk le a tervezőmunka irányainak meghatározásához és a jövő feladatainak megfogalmazásához.

A vizsgált időszak egyik legfontosabb tapasztalataként megállapítható, hogy a gazdaságpolitikai célok elsődlegessége mellett mind az építőipar fejlődésére, mind pedig a beruházási folyamat alakulására a gazdaságirányítás mechanizmusa rendkívül nagy hatással van. Az elmúlt másfél évtized irányítási mechanizmusából adódó hiányosságok a fejlődésben tapasztalható rendellenességek egyik legfontosabb okaként jelölhetők meg. A mechanizmus rugalmatlansága, a részletekbe menő központi döntések nem voltak képesek fenntartani a kereslet és kínálat egyensúlyát a beruházási piacon sem. Jórészt e helyzet következménye, hogy a beruházási célok elszakadtak az építőipar fejlődésétől, másrészt az építőipar strukturálisan, technológiailag és mennyiségileg nem megfelelő fejlődése szintén erre az okra vezethető vissza.

A másik fontos tapasztalat, hogy a beruházási volumen és ütem, valamint az egyidejűleg indítandó beruházások számának kialakításakor az eddiginél sokkal nagyobb figyelmet kell fordítani a kivitelezési kapacitásokkal való összhang megteremtésére. Az elmúlt évek tényei bizonyítják, hogy a kivitelezői kapacitásokat meghaladó, erőltetett ütemű és nagyságú beruházási előirányzatok nagymértékben lerontják magának a beruházási tevékenységnek a hatékonyságát, növelik a kivitelezés időtartamát, drágítják a beruházásokat és dezorganizálják az egész beruházási folyamatot.

A beruházási tervezésnél fontos a megfelelő anyagi-műszaki összetétel megválasztása. Meg kell teremteni a lehetőségét a beruházások oldaláról is a ma még magas építési hányad csökkentésének. Ehhez mint eszközt nyilvánvalóan fel kell használni az új gazdasági mechanizmus különböző szabályozóit (árrendszer, preferenciák, vámok stb.), de a be-

ruházási politika egyes elemeinek (például rekonstrukció) hangsúlyozottabb érvényesítését is.

Célszerű fokozott figyelmet fordítani az építési kapacitások struktúrájára és a beruházási célok jobb összehangolására. A fejlesztési célokat nem lehet önkényesen a különböző építési technológiáktól függetlenül, hanem csak velük koordináltan előírni. Emellett természetesen a beruházási követelményeket is érvényesíteni kell a technológiai fejlődésben.

Nagy gondot kell fordítani a beruházási folyamat szabályozására a kivitelezés szempontjából. Meg kell teremteni a beruházók és kivitelezők mainál sokkal intenzívebb anyagi érdekeltségét a kivitelezés időtartamának rövidítésében és a beruházás költségeinek csökkentésében. Már a tervezés és szabályozás szakaszában a beruházásokat megfelelően elő kell készíteni, és ezáltal lehetővé kell tenni a koncentrált kivitelezés gyakorlati megvalósítását. Ugyancsak a beruházási folyamat szabályozási rendszerének kell biztosítania a beruházások pénzügyi forrásainak a rendelkezésre álló kapacitásokkal mennyiségi és strukturális összhangban levő keletkezését.

A hosszú évek óta elhanyagolt fenntartási munkák fokozott megvalósítása végett meg kell teremteni e feladatok elvégzésének ösztönzését, különböző preferenciák alkalmazásával.

Az elmúlt időszak elemzése sok tapasztalatot ad az építőipari tevékenység tervezéséhez is. Ezek közül néhány:

A beruházási piaci egyensúly megteremtésének egyik fő feltétele az építőipari kapacitások jelentős fejlesztése és ezzel viszonylag nem hosszú idő alatt bizonyos mértékű építési túlkínálat elérése. Az építési kapacitások fejlesztésének kulcskérdése az építőanyag-ipar, az építés ipari háttérének (ipari eredetű korszerű építési anyagok) biztosítása, valamint a ma szűk keresztmetszetet képező egyes építési technológiák (például mélyépítés) jelentős fejlesztése.

Az építési kapacitások gyors fejlesztésének nagyon fontos része a különböző építési szektorok, s ezen belül is elsősorban a nem építőipari ágazatok építési kapacitásának megfelelő szintre való „felhozása”. Az építőipari tevékenység tényleges növelése csak a különböző szektorok jól összehangolt fejlesztésével biztosítható. Valamennyi építési szektor-nak ki kell elégítenie a vele szemben megjelenő sajátos építési igényeket.

A megfelelő szintű és összetételű építési kapacitások megteremtésének — az állóeszközök fejlesztésén túlmenően — fontos feltétele az építőiparban foglalkoztatott munkaerő számának és a munkavégzés hatékonyságának (termelékenység) növelése. Ehhez az szükséges, hogy a bérezés és a munkakörülmények javításával vonzóvá tegyünk az építőipart, s tegyük lehetővé az iparban vagy mezőgazdaságban felszabaduló, valamint az újonnan munkába lépő munkaerőnek az építőiparba való áramlását. Emellett nagy szükség van arra is, hogy a munkaerő szakmai képzése megfelelő színvonalon és mértékben történjék. Nagy feladat az építőiparban a munka hatékonyságának növelése, a munkafegyelem jelentős fejlesztése és a mai nagyarányú munkaerő-vándorlásnak a lehetséges mértékig való csökkentése.

Az elmúlt időszak tapasztalatai azt bizonyítják, hogy az építőipari kapacitások jobb kihasználását nagyon gátolta a területi mobilitás hiá-

nya. Olyan feltételeket kell teremteni, amelyek a mainál sokkal jobban lehetővé teszik az építési kapacitások területi rugalmasságát.

Jelentős feladat, hogy fokozódjék az építőiparban a műszaki fejlődés hatékonysága. Mind az építési objektumok tervezésében, mind a kivitelezési technológiákban a korszerű, gyors és olcsó megoldásokat, eljárásokat és anyagokat szükséges alkalmazni. Különösen fontos, hogy már a tervezéskor tartsuk szem előtt a kivitelezés gyorsaságát és gazdaságosságát. A kivitelezési szakaszban pedig a korszerű és egyszerű technológiák alkalmazásával el kell érni azokat az időtartam- és költség-szinteket, amelyek a fejlett országok építési tevékenységére jellemzőek.

Végül a célok elérése végett foglalkozni szükséges az építőipar szervezeti tökéletesítésével is. Meg kell találni és teremteni a leghatékonyabb szervezeti formákat és nagyságrendeket. Olyan helyzetet kell teremteni, amelyben a szervezet nem gátja, hanem elősegítője a mozgékony, rugalmas és gyors ütemben fejlődő piaci viszonyoknak. Nemcsak a technikai, hanem a közgazdasági követelmények oldaláról is vizsgálni és fejleszteni kell az optimális üzem- és szervezeti nagyságot, hogy erről a nem elhanyagolható oldalról is elősegítsük az igények jobb kielégítését.

DR. SZABÓ LÁSZLÓ:

VÁLLALATI PIACKUTATÁS

A gazdasági irányítás reformja szinte egyik napról a másikra nélkülözhetetlenné tette a piackutatást a termelő, szolgáltató és értékesítő vállalatok számára egyaránt.

A szerző e hézagpótló művében a piackutatás külföldi és hazai eredményeit, csaknem másfél évtizedes gyakorlati tapasztalatait összegezi. Legfőbb célja, hogy módszertani ismereteket és megfelelő tájékoztatást nyújtson a vállalati piackutatók, illetve mindazok számára, akik a piackutatás módszereit kívánják elsajátítani. A fő hangsúlyt a piackutatás módszereinek sokrétű bemutatására helyezi. A könnyebb megértés végett az ajánlott módszereket minden esetben hazai vagy külföldi valós példákkal szemlélteti, emellett számos táblázatot és ábrát közöl.

Nagy figyelmet fordít a könyv a piaci felvevőképesség prognosztizálására, illetve az e téren kihasználható lehetőségekre. Külön fejezet foglalkozik a vállalati piackutatás szervezésének problémáival és megoldásával.

A tárgyalt módszerek megértése nem igényel magasabb színvonalú matematikai ismereteket. A szerző azonban szükségképpen feltételezi az olvasó jártasságát az általános statisztikában.

A piackutatás valamennyi kérdését tárgyaló mű egyaránt betölti a legkülönbözőbb ágazatokban működő vállalatok és szövetkezetek számára nélkülözhetetlen kézikönyv és az egyetemi, főiskolai oktatásban régen várt tankönyv szerepét.

616 l.,

kötve 75,— Ft

A Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó kiadványa

A ráfordítások nagysága és hatékonysága a különböző minőségű földeken

A marxi földjradék-elmélet egyik kiinduló tétele, hogy azonos ráfordításokat feltételezve a ráfordítások a jobb földeken hatékonyabbak, mint a rossz földeken. Az élet tényei meggyőzően igazolják ezt.

Ennek ellenére sem a hazai közgazdasági elemzések, sem a gazdaságpolitikai intézkedések nem számoltak ezzel eléggé következetesen. Egyebek között ezt az is elősegítette, hogy az elméleti tétel gyakorlati felhasználása számos kérdés tisztázását követelte volna meg.

Ezek közül a legfontosabbaknak a következők tekinthetők:

— A föld minőségének megfelelő értékelése. Jelenleg csak az aranykoronában kifejezett kataszteri tiszta jövedelem használható fel, ez azonban sok szempontból torzít.

— Az egyes növényi kultúrák talajjal, éghajlattal és domborzati viszonyokkal szemben támasztott különböző igényének feltárása.

— Az egységnyi területre jutó befektetések összehasonlíthatóvá tétele. (Az egységnyi területre azonos befektetések ugyanis gyakorlatilag kivételnek számítanak, az ettől eltérő esetek az általánosak.)

Legtöbbször csak óriási munkabefektetéssel lehet a fentiekből fakadó problémákat valamennyire is megnyugtató módon tisztázni.

A fentieken túl több más lényeges körülmény is meghatározta, hogy a földminőség hatékonyságot befolyásoló szerepe nem kapott elég helyet az elméleti és gyakorlati munkában. Hosszú ideig lépten-nyomon hangoztatták, hogy szocialista termelési viszonyok között a föld minőségét meg lehet változtatni. (Ami ugyan részben igaz, csak az a kérdés, hogy ennek mi az ára.) E nézet gyakorlati megnyilvánulásai voltak az olyan tételek, hogy „a szocializmusban nincs rossz föld, csak rossz gazda van”, hogy „a rossz természeti feltételek között gazdálkodó termelőszövetkezetek termelését fel kell hozni az átlagos színvonalra” stb. A hatékonyság beható vizsgálata abban az időszakban, amikor ezek a tételek többé-kevésbé általánosan elterjedtek, csak nagyon alárendelt szerepet játszhatott.

A hatékonyság és ennek a földminőséggel való összefüggése szükségképpen háttérbe szorult a szocialista átszervezés idején és az ezt követő egy-két évben, mivel az ország egész területén létrejött termelőszövetkezeteket szinte egyidőben kellett ellátni a nagyüzemi gazdálkodás alapvető eszközeivel, hogy ezzel biztosítsák a közös termelés megindítását és a szövetkezetekben az adott munkaerő foglalkoztatását.

Gyakran az alkalmazott állami támogatási rendszer is arra irányult,

hogy ott biztosítson beruházásokat, ahol azok a rossz természeti viszonyok következtében — általában — legkevésbé lehettek hatékonyak.

Az új mechanizmus viszonyai között a mezőgazdaság fejlesztésének céljával a gazdaságpolitika csak a hatékony fejlesztést jelölheti meg.

Ezért válik elodázhatatlan feladattá annak sürgős vizsgálata, hogy a földminőség hogyan befolyásolja az élő- és holtmunka-ráfordítások hatékonyságát. Az elmúlt években egyre inkább elfogadottá vált az a nézet, hogy a mezőgazdasági beruházásokat — lehetőleg — oda kell koncentrálni, ahol azok a leghatékonyabbak, és a rossz természeti feltételek között gazdálkodó üzemek fejlesztését, amennyiben arra mód van, lehetőleg kevésbé beruházásigényesen kell megoldani. (A háztáji lehetőségek fokozott kihasználása, a feldolgozó tevékenység fejlesztése, a munkaerő elvándorlásának, illetve más ágazatokban való foglalkoztatásának elősegítése és a termelési szerkezet adottságokhoz igazodó átalakítása stb.)

Elfogadottá vált az is, hogy a szocializmus társadalmi követelményeinek megfelelő személyi jövedelmet esetenként inkább közvetlen személyi jövedelmet növelő támogatással célszerű az indokolt szintre emelni, ha az adott üzemben a fejlesztés csak nagy beruházásokkal, és viszonylag alacsony hatékonysággal volna lehetséges.

Különösen nagy fontosságúak ezzel kapcsolatban az olyan számítások, hogy a jobb földeken megvalósított pótlólagos beruházások — rosszabb földekhez mért — nagyobb hatékonysága révén nyert jövedelem-többlet mennyiben fedezné a rossz természeti adottságok között működő termelészövetkezetek termelésfejlesztési, beruházási költségeit (feltéve, hogy ezek a pótlólagos beruházások ott kerültek volna felhasználásra).

A továbbiakban három szempontból fogjuk tárgyalni a földminőségnél a ráfordítások hatékonyságát differenciáló hatását.

1. A termelészövetkezetek országos adatai alapján vizsgáljuk az aranykoronával mért földminőség és a ráfordítások hatékonyságának összefüggéseit.

2. Áttekintést adunk az eddigi beruházási és fejlesztési politika két nagyobb tájegységben kimutatható hatásáról.

3. Megyei adatok alapján megkíséreljük bemutatni az élő munka, a holt munka és a termelési érték kapcsolatát.

1. A földminőség és a ráfordítások hatékonyságának összefüggései

Ha a föld minőségének a termelés egyéb feltételeire, illetve a termelés eredményére gyakorolt hatását kívánjuk vizsgálni, akkor ma elemzéseinkhez — jobb híján — az aranykorona szerint csoportosított adatokat kell elemezni.

Az aranykorona-rendszer hibái ismereteseek, s tudott az is, hogy az ország egyes területein viszonylag jól kifejezi a földminőség különbözőségeit, míg más vidékeken erre alig használható.

Elemzéseink alapjául a termelészövetkezetek 1965. évi adatai szolgálnak.*

Az üzemeket az 1 kh szántóterületre jutó kataszteri tiszta jövedelem alapján csoportosítottuk. Az első csoportba a 4 aranykoronán aluli,

* Statisztikai Időszaki Közlemények, 91. kötet. Mezőgazdasági Adatok II. 1966/12. 151—154. l.

az utolsóba a 18 aranykoronán felüli termelészövetkezeteket soroltuk be, míg a közbeeső csoportok 2 aranykoronánként változtak. Az egyes földminőség-csoportokat a továbbiakban I.-től IX.-ig terjedő római számokkal jelöljük:

Az egyes csoportokban az egy katasztrális hold szántóterület átlagos kataszteri tiszta jövedelme aranykoronában kifejezve a következőképpen alakult:

3,3; 5,2; 7,2; 9,1; 11,1; 13,0; 15,1; 17,0; 20,6. A termelészövetkezetek átlagában 1 kh szántó aranykorona értéke 12,2 volt.

Az első csoportban kevés (mindössze 96) termelészövetkezet van és feltűnő, hogy a közös termőterületnek 5,8 százaléka(!) szőlő és gyümölcsös, míg a másik szélső csoportba ugyancsak kevés (233) termelészövetkezet került, s ezeknél az előbbi kultúrák részaránya mindössze 1,5 százalék. Ez az arányszám az egyes földminőség-csoportokban egyértelműen csökkenő.

A föld minőségének a föld *eltartóképességére való* kihatása különösen szembeötlő lesz akkor, ha az előbb elmondottakhoz azt is hozzáteszünk, hogy az 1 dolgozó tagra jutó termőterület a rosszabb földektől a jobb földek felé haladva egyre csökken. Vagyis a földek gyengébb minőségét a nagyobb földterület magában véve nem tudja kompenzálni, ezért kell az intenzív növénytermelési ágak százalékos arányának növelésével mintegy megnövelni a földek eltartóképességét.

Felmerül a kérdés: vajon a rosszabb földeken gazdálkodó termelészövetkezetek ellensúlyozni tudják-e valamiképpen a jobb földeken működő gazdaságok földje minőségében rejlő potenciális előnyét?

Nézzük meg először azt, hogy a különböző földminőségi csoportok termelőeszközökkel való ellátottsága, valamint az egységnyi területre jutó jövedelme hogyan alakul:

Az 1. sz. táblázat igen világosan jelzi a földminőség szerepét az élő és holt munka értékesülésében. A jövedelem jóval gyorsabb ütemben növekszik, mint a vagyon, illetve a munkanap-felhasználás. Az adatok kétséget kizárólag arról tanúskodnak, hogy a jobb földminőség igen jelentősen befolyásolja az egyéb termelőerők értékesülését. Elég arra utalnunk, hogy a két szélső földminőségi csoportban a területegységre jutó vagyonellátottsági és munkanap-felhasználási adatok körülbelül kétszeres emelkedésével szemben a jövedelemadatok mintegy háromszoros növekedése áll.

Előzőekkel összhangban rendkívül figyelemre méltó jelenség, hogy a költségszint a jobb földek felé haladva állandóan csökken. A költségszint azt fejezi ki, hogy a bruttó termelési érték hány százaléka a bruttó termelési költség. Az összes termelészövetkezet átlagában ez a mutatószám 73, a legalacsonyabb földminőség szerinti kategóriában 83, a másodikban 89, a harmadikban 78, a negyedikben 77, az ötödikben 75, a hatodikban 72, a hetedikben 69, a nyolcadikban 68, a legmagasabban 66.

Korábban említettük, hogy egy dolgozó tagra a jobb földek felé haladva egyre kevesebb földterület jut. Ugyanakkor az egy dolgozóra jutó fokozott eszközellátottság az egyre jobb földminőséggel párosulva azt eredményezi, hogy a tagok személyi jövedelme a felsőbb földminőségű csoportokban igen jelentősen meghaladja a gyengébb földeken gazdálkodókat.

1 kat. hold termőterületre jutó vagyon és jövedelem 1965-ben Ft-ban, illetve az I. kategória százalékában

Megnevezés	I.	II.	III.	IV.	V.	VI.	VII.	VIII.	IX.	Az összes termelőszövetkezet átlagában
	kategóriába tartozó termelőszövetkezetekben									
Összes vagyon	4053 100	5047 125	5609 138	5902 146	6336 156	6511 161	6915 171	7117 176	7700 190	6303 155
Munkanap-felhasználás	14,5 100	18,3 126	18,9 130	19,8 137	20,9 144	21,0 145	22,0 152	22,7 157	26,4 182	20,8 143
Halmozott termelési érték	2187 100	2886 132	3316 152	3664 168	4192 192	4563 209	5112 234	5591 256	6356 291	4312 198
Halmozatlan termelési érték	1396 100	1885 135	2187 157	2436 174	2837 203	3118 223	3591 257	3985 285	4564 327	2955 212
Rendelkezésre álló bruttó jövedelem..	1052 100	1291 123	1453 138	1616 154	1826 174	2001 190	2286 217	2539 241	2920 276	1917 182

Az egy dolgozóra jutó személyi jövedelem az I. kategóriában 7608, a II.-ban 8889, a III.-ban 9626, a IV.-ben 10 429, az V.-ben 11 707, a VI.-ban 13 159, a VII.-ben 15 100, a VIII.-ban 16 276, a IX.-ben 16 636, az összes termelőszövetkezet átlagában 14 456 Ft.

Mint a fentiekből látható, a IX. (18 aranykoronán felüli) csoportban több mint kétszer annyi személyi jövedelem jut 1 dolgozóra, mint az I. kategóriában.

Az elemzések tehát azt mutatják, hogy napjainkban a föld minőségének még igen nagy hatása van a gazdálkodás egyéb feltételeinek létrejöttére, a gazdálkodás eredményességére és hatékonyságára, következésképpen a dolgozók személyi jövedelmének alakulására.

Egyet kell értenünk Erdei Ferencsel, aki más oldalról kiindulva hasonló megállapításra jut: „A termelőszövetkezetek jelenlegi differenciáltságának fő okát, más szóval annak a magyarázatát, hogy bizonyos számú termelőszövetkezet az átlagosnál rosszabb eredménnyel gazdálkodik, *kedvezőtlen adottságaikban* kell keresni.”*

2. A földminőség és az egyéb gazdasági mutatók összefüggése két tájegység vizsgálatánál

A következőkben először a Keszthelyi Mezőgazdasági Tervező- és Termelésfejlesztési Intézetének adatai alapján vizsgáljuk egy nagyobb tájegység földminőségi jellemzőjének és a gazdálkodás egyéb mutatóinak kapcsolatát (Veszprém, Zala, Vas és Somogy megye alkotja ezt a tájegységet).**

Alapvetően két oka lehet annak, ha az aranykorona értékek és az egyéb gazdasági jelzőszámok között nem mutatkozik az elméletileg elvárható összefüggés:

* Erdei Ferenc: A mezőgazdasági termelőszövetkezetek differenciáltsága. Közgazdasági Szemle, 1968. 11. sz. 1287. l.

** Az adatokat dr. Nagy Lóránd és dr. Faragó Tibor bocsátották rendelkezésünkre.

1. A földminőséget jelző aranykorona értékek nem fejezik ki a földek tényleges minőségi különbségeit, tehát torzítanak.

2. Az érvényesült gazdaságpolitika következtében a szükségesnél nagyobb befektetésekre került sor a gyengébb minőségű földeken, míg a jobb minőségű földekre az optimálisnál jóval kevesebbet ruháztak be.

A tárgyalt esetben minden bizonnyal a jelzett két eset hatása összeadódik, s ennek az a következménye, hogy 735 termelészövetkezetre vonatkozó korrelációs együtthatók a földminőséggel semminemű közgazdaságilag értelmezhető kapcsolatot nem mutatnak.

Elgondolkoztatóak a Békés és Csongrád megye termelészövetkezeteire vonatkozó korrelációs együtthatók is.* Járásonként megvizsgálva a földek aranykorona értéke és a területegységre jutó állóeszközérték közötti kapcsolatot, azt láthatjuk, hogy (előjel-korrelációk alapján) a 8 járás közül a gyulaiban gyenge negatív (!), $-0,25$ -ös összefüggés mutatkozik, a további 4 járásban (szeghalmi, békési, sarkadi, gyomai) lényegében nem beszélhetünk korrelációról ($+0,1$ — $0,33$ -as együtthatók). Mindössze 3 járásban (mezőkovácsházi, szarvasi, orosházi) állapíthatunk meg gyenge közepes, illetve közepes összefüggést ($0,44$; $0,47$ illetve $0,48$ az együtthatók értéke).

Az azonban megállapítható, hogy az alföldi üzemekre vonatkozó adatok a jobb földminőség és a nagyobb eszközfelszereltség fokozottabb egybeesését mutatják, mint a dunántúli adatok.

E jelenség részletesebb vizsgálata is indokolt lenne, minden bizonnyal tanulságos következtetéseket vonhatnánk le a kapott eredményekből. Két feltevés így is valószínűsíthető:

1. a vizsgált alföldi megyékben az aranykorona értékek feltehetően kevésbé torzítanak, mint a dunántúliakban,

2. a dunántúli területeken a beruházások elhatározásánál kevésbé vették figyelembe a hatékonysági szempontokat.

3. A földminőség és a ráfordítások kapcsolatának megyénkénti elemzése**

Az eddigi mezőgazdaságfejlesztési intézkedések gyakran nem tekintették lényeges rendező elvnek azt, hogy a beruházások főként oda kerüljenek, ahol a természeti feltételek folytán azok a leghatékonyabban érvényesülnek. Ezt ábrázolja az 1. sz. grafikon is.

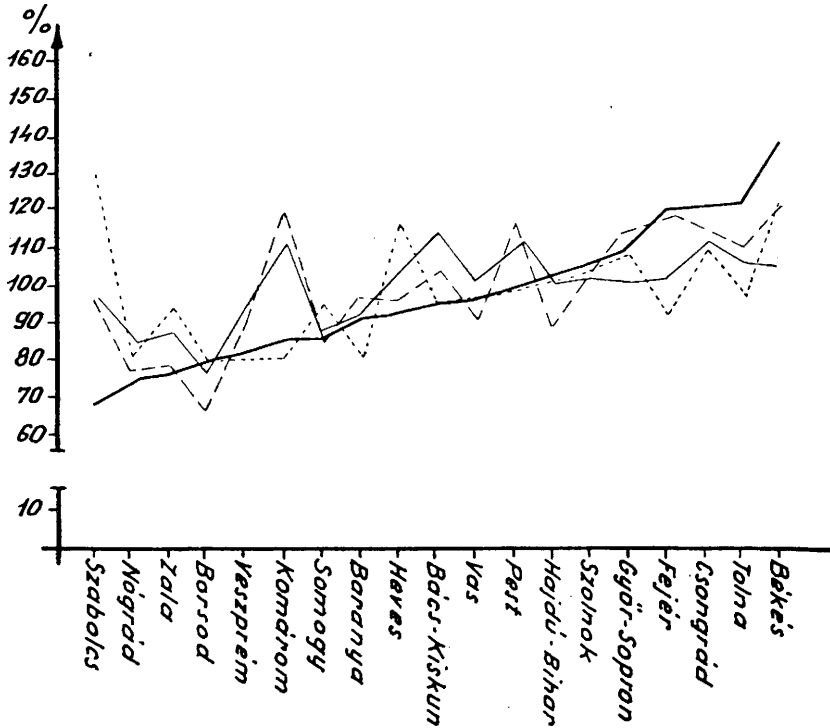
A grafikon azt mutatja, hogy az országos átlagnál jobb földminőséggel rendelkező megyék (Hajdú, Szolnok, Győr-Sopron, Fejér, Csongrád, Tolna, Békés) álló- és forgóeszköz-ellátottság elmarad attól a szinttől, amelyet kedvező természeti feltételeik a hatékonyság szempontjából indokoltá tennének. Más megyékben (Pest, Bács-Kiskun, Heves, Komárom, Veszprém, Szabolcs-Szatmár) viszont a földminőséghez képest kiugróan magas az álló- és forgóeszköz-ellátottság. Ezen megyék közül

* Az adatokat dr. Fazekas Lajos a Csongrád Tanács Mezőgazdasági Osztályának vezetője bocsátotta rendelkezésünkre.

** A megyénkénti elemzés a termelészövetkezetek 1966. évi adataira épül. A megye átlagos egy kh szántóterületre jutó tiszta jövedelme, az 1 kh termőterületre jutó álló- és forgóvagyon-ellátottság, az egységnyi termőterületre jutó élömunka-felhasználás, az egységnyi termőterületre jutó halmozatlan termelési érték és az egységnyi termőterületre számított halmozott termelési költség alapján készítettük elemzéseinket.

1. sz. grafikon.

A gazdasági jellemzők megyénkénti differenciáltsága a termelőszövetkezetekben 1966-ban, az országos átlag százalékában



- 1 kh szántó átlagos kataszteri tiszta jövedelme.
- - 1 kh termőterületre jutó halmozatlan termelési érték.
- ... 1 kh termőterületre jutó munkanap.
- · - 1 kh termőterületre jutó álló- és forgóvagyon.

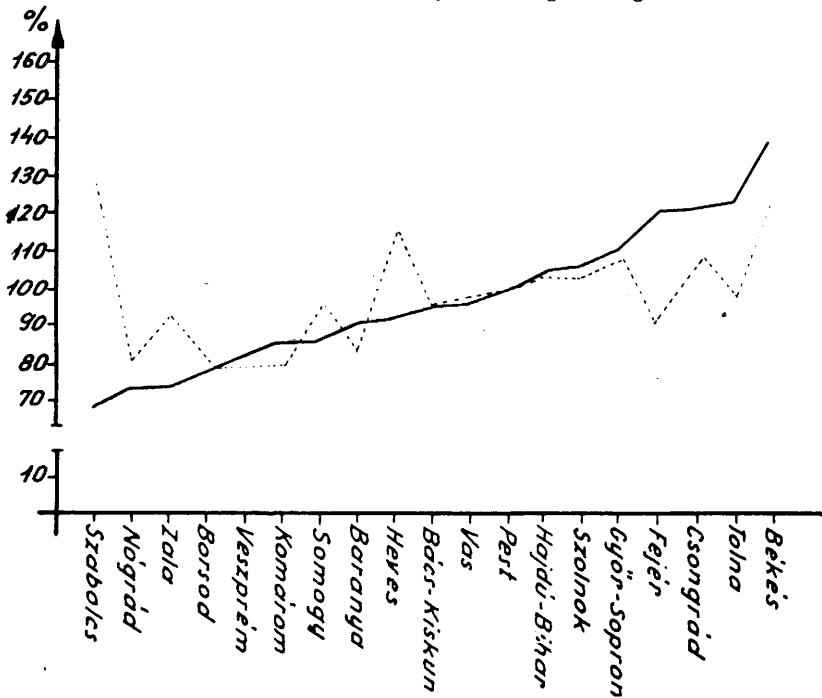
mindenekelőtt Bács, Heves és Szabolcs-Szatmár megyékben bizonyos speciális kultúrák szempontjából kedvező adottságok indokolhatják a viszonylag magas álló- és forgóeszköz-ellátottságot.

A mezőgazdaság egy másik alapvető termelési tényezője a *munka*. A földminőség és az emberi munka felhasználása közötti összefüggés vizsgálata szintén azt mutatja, hogy nincs megfelelő összhang a földminőség és a felhasznált munkamennyiség között. Ezt mutatják a 2. sz. grafikon adatai is.

Az országos átlagnál jobb földminőséggel rendelkező megyék (Hajdú, Szolnok, Győr-Sopron, Fejér, Csongrád, Tolna, Békés) élőmunka-felhasználása elmarad attól a szinttől, amelyet földminőségük indokoltá tenne. A földminőség által indokoltá tett élőmunka-felhasználásnál kiugróan több élő munkát használnak fel Heves, Somogy és Szabolcs megyében. Heves megyében a szőlőterületek indokoltá teszik a magas élőmunka-felhasználást. Somogy megyében minden bizonnyal a foglalkoz-

2. sz. grafikon.

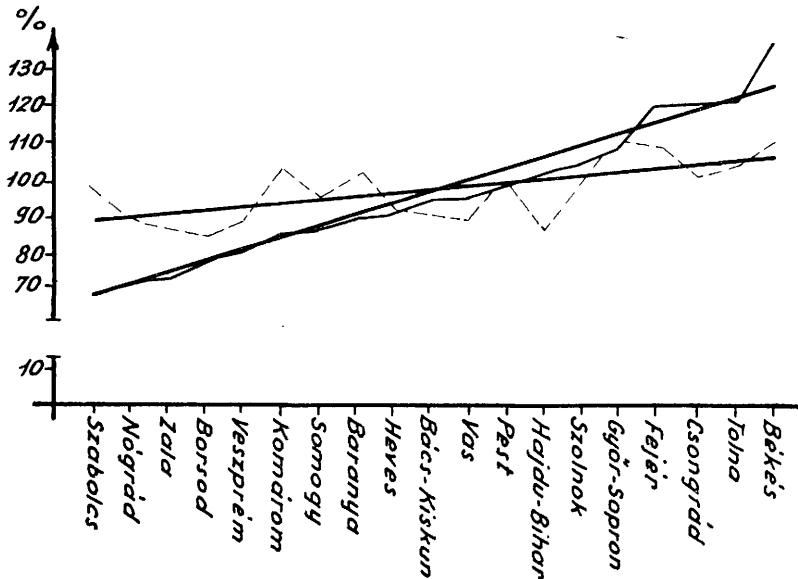
A földminőség és az élőmunka-felhasználás nagysága a termelészövetkezetekben 1966-ban, az országos átlag százalékában



— 1 kh szántó átlagos kataszteri tiszta jövedelme.
 ... 1 kh termőterületre jutó munkanap.

3. sz. grafikon.

A földminőség, valamint az álló- és forgóeszközök hatékonysága a termelészövetkezetekben 1966-ban, az országos átlag százalékában



— 1 kat. hold szántó átlagos kataszteri tiszta jövedelme
 - - - halmozatlan termelési érték
 - - - álló- és forgóvagyon

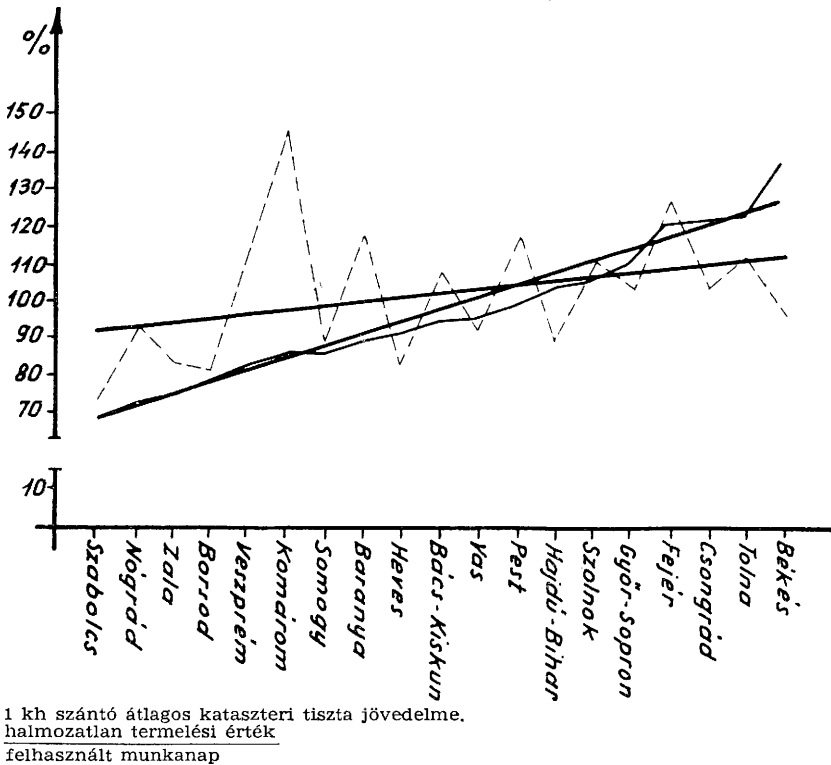
tatási gondok eredményezik azt, hogy a mezőgazdaság viszonylag sok élő munkát használ fel. Hasonló a helyzet Szabolcs megyében is.

A megyei szintű vizsgálatok határozottan megerősítik azt, hogy a jobb minőségű földeken az álló- és forgóeszközök hatékonyabbak. Ezt mutatja a 3. sz. grafikon.

A grafikon tanúsítja, hogy a jobb minőségű földeken egységnyi álló- és forgóeszköz nagyobb termelési értéket eredményez, mint a rosszabb természeti adottságú területeken. A földminőség és az álló- és forgóeszközök egységnyi mennyiségére jutó termelési érték alapján mért hatékonyság közötti kapcsolatra az jellemző, hogy korrelációs együtthatója 0,58.

Hasonló korrelációs kapcsolat van a felhasznált élő munka hatékonysága és a föld minősége között. Ezt mutatja a 4. sz. grafikon.

4. sz. grafikon. A földminőség és az élő munka hatékonysága a termelőszövetkezetekben 1966-ban, az országos átlag százalékában



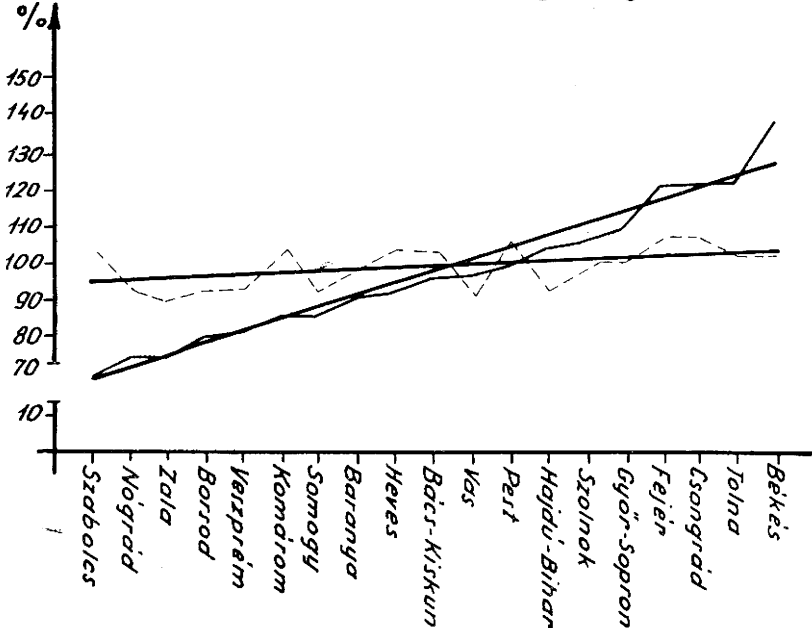
A felhasznált élő munka hatékonyságát az egységnyi élő munkára jutó halmozatlan termelési értékkel fejezzük ki. A 4. sz. grafikon világosan tükrözi a földminőség és a felhasznált élőmunka-mennyiség közötti kapcsolatot. A kapcsolat szorosságára vonatkozó korrelációs együttható erre az összefüggésre is 0,58.

A felhasznált élő és holt munka hatékonyságát együttesen tükrözi az a számítás, amelynél az egységnyi termelési költségre jutó halmozat-

lan termelési értékkel kívánjuk a hatékonyságot kifejezni és ezt kapcsolatba hozzuk a földminőséggel. Ezt mutatja az 5. sz. grafikon.

5. sz. grafikon.

A földminőség és az egységnyi termelési költségre jutó termelési érték a termelőszövetkezetekben 1966-ban, az országos átlag százalékában



— 1 kh szántó átlagos kataszteri tiszta jövedelme.
 - - - - - halmozatlan termelési érték
 - · - - - - bruttó termelési költség

Szintén egyértelmű összefüggést kapunk a földminőség és a felhasznált költség között. A jobb minőségű földeken egységnyi költséggel nagyobb termelési értéket hoztak létre. A korrelációs együttható 0,47.

A 3—5. számú grafikonokon bemutattuk a földminőség és a különböző hatékonysági mutatók trendjét. A trendek számításánál a megyék konkrét adatait nem abszolút számokkal fejeztük ki, hanem minden egyes tényezőnél az országos átlag százalékában. A grafikonokban az általános összefüggést a trendvonalak érzékeltetik. A trendtől azonban a megyei adatok számottevően eltérnek. Ezért a grafikonokban a trend mellett feltüntettük a megyei adatokat is. Így azok támpontot adhatnak a megyék konkrét hatékonysági mutatóinak elemzéséhez is.

Az elvégzett és az eddigiekben ismertett vizsgálatok — vázlatosságuk ellenére is — megítélésünk szerint elegendőek annak bizonyítására, hogy mennyire fontos a jövőben a fejlesztési döntésekben a hatékonyság fokozott figyelembevétele. Úgy véljük, sikerült igazolni azt is, hogy a kataszteri aranykorona jövedelemben kifejezett földminőség — a torzítások ellenére — még mai formájában is alkalmas arra, hogy a fejlesztési döntéseknél a hatékonyság fokozása irányában orientáljon.

E döntésekhez azonban a földminőség csak több más közgazdasági tényező beható alkalmazásával együtt adhat reális alapot.

KOPÁTSY SÁNDOR:

Az ipari termelői árak és a nyereség 1968-ban

A jelenlegi termelői árrendszerrel kapcsolatban felvetődött problémákat az első év tapasztalatai alapján vizsgáltam. Ebben az időpontban nem álltak rendelkezésre olyan adatok, amelyek lehetővé tennék, hogy az árprobléma minden vetületét számszerűen megbízható pontossággal kifejezhessük. De nem is volt céлом vitatni a résztényezők számszerű nagyságának pontosságát. Csupán azokat a szempontokat igyekeztem sorra venni és kifejtetni, amelyeket egy szabályozott piacra épített szocialista gazdasági mechanizmus termelői árrendszere megalkotásakor és további kiépítésekor figyelembe kellett venni.

Hangsúlyozni kívánom, hogy a jelenlegi termelői árrendszer minőségi javulást jelent az előzővel szemben, s az előzmények miatt az első lépésben ennél lényegesen jobb árrendszert nem is lehetett létrehozni.

E tanulmány célja kettős. Először is be kívánom bizonyítani, hogy az előző időszakból örökölt aránytalanságok miatt a piaccal és közelebről az árrendszerrel szemben csak viszonylag nagyon korlátozott követelményeket lehet támasztani. Az elmúlt évekből örökölt feszültségek az okai annak, hogy az elkövetkező években sok nehézségünk lesz még a piaci mechanizmus működtetésével, hogy árrendszerünk áttekinthetetlen és nyomon nem követhető szövevényét tartalmazza még az állami beavatkozásoknak. Másodsor: egy pillanatra sem szabad szem elől téveszteni, hogy a jelenlegi piac, a jelenlegi árrendszer még messze nem elégíti ki azokat a követelményeket, amelyeket a tervgazdaság elméletileg joggal támaszt. Sajnos nem ismerjük fel eléggé a szükségesnél több állami beavatkozásból származó veszélyeket, nem elég következetesen, szisztematikusan küzdünk minimálisra csökkentésükért.

A feladat tehát az, hogy néhány éven belül valóban a jelenlegi gazdasági mechanizmus követelményeinek megfelelő termelői árrendszerünk legyen.

Mit oldottak meg a jelenlegi ipari termelői arányok?

Az új gazdasági mechanizmus arra a koncepcióra épült, hogy az eszközértékre vetített jövedelmezőségi ráták a népgazdasági érdekeknek megfelelően orientálják a gazdasági egységek tevékenységét. A népgazdasági érdeket fejezze ki a gazdaságpolitikai koncepció és azt a népgazdasági terv. A nyereségben való érdekelttség terelje a bürokratikus tervutasításoknál hatékonyabban kényszerpályára a gazdasági egységeket. Ennek eredményeként azok hatékonyabban, érdemlegesebben biztosítsák necsak a terv megvalósítását, hanem folyamatos és szinte automatikus korrekcióját is.

A legdöntőbb feladatokat illetően még nem sikerült kellő eredményt elérni. Az új gazdasági mechanizmus koncepciójának a megvalósításában még nagyon a kezdet kezdetén vagyunk.

A vállalatok igyekeznek — és nem jelentéktelen határok között képesek — termelésük belső összetételét a jövedelmezőségi arányoknak megfelelően

módosítani. Mint majd látni fogjuk, viszonylag a legjobban az egy vállalaton belüli, egy termelési profilba tartozó ágak jövedelmezőségi arányai felelnek meg a követelményeknek. Ebben a tekintetben a vállalat mozgásszabadsága is megfelelő. Ebből fakad — véleményem szerint — az egyik legjelentősebb *távlati eredmény is, az, hogy a vállalati vezetők megtanulnak a jövedelmezőség maximálására orientálódni.* A régi tervutasítások ugyanis nem fejlesztették ki a vállalati vezetők érzékenységét az árak, a költségek, egyszóval: a jövedelmet alakító tényezők változására való reagálásra. Egy tőkés manager, de akár egy hazai háziasszony is, érzékenyen reagál már néhány százalékos árváltozásokra. A mai vállalati vezetők azonban sokszor még egy-egy költség-elem 10 százalékos változására sem reagálnak úgy, hogy az a technológiára, a termelés összetételére hasson.

A mai vezetők ilyen irányú érzéketlensége csak néhány év múltán szűnik meg, azt csak a gyakorlati tapasztalatok képesek kifejleszteni. Éppen azért, mert *a vállalatok jövedelemérzékenysége még nagyon kicsi, a vállalaton belüli nagy jövedelemszóródás sem okoz nagy változást a termelési összetételben.*

Az iparágakon belüli jövedelemszóródás viszonylag sokkal kisebb, mint az iparágak közötti. Ezt több okkal lehet magyarázni. Először is, az egy ágazatba tartozó termékek ármegállapítása általában egy ártervezési periódusban történt. Másodsor, az állami szubvenciók jelentős részben éppen az egy ágazaton belüli jövedelemszóródás csökkentését célozzák.

A szubvenciók nyereségszóródást mérséklő hatása a jelenlegi gazdasági mechanizmus természetéből fakad, abból, hogy *az értéktörvény elsősorban egy-egy vállalat termelési és értékesítési struktúrájára hat.* Az indokolatlan vagy éppen káros irányba ható nyereségarányokat tehát mindenekelőtt ebben a vonatkozásban kellett korrigálni.

Az ágazaton belüli nyereségszóródás viszonylag kis mértékét a Pénzügyminisztériumban az 1968. első félévi mérlegek elemzése alapján végzett számítások is alátámasztották.

Szubvencióhoz nem is lehetett azon az alapon jutni, hogy egy vállalat nyeresége indokolatlanul kevesebb, mint egy másik iparág vállalatáé. Az első időszakban azért lehetett szubvenciót kapni, mert sikerült bebizonyítani, hogy kedvezmények nélkül lehetetlen a bérek megfelelő szinten tartása. A második időszakban pedig már az volt a döntő érv, hogy az adott vállalaton belüli jövedelmezőségi arányok mellett valamely fontos termék helyett az érintett vállalatok mást fognak termelni, ami ugyan nem olyan fontos, de sokkal jövedelmezőbb, vagy még inkább azért, mert a tőkés exportra vagy a belföldi fogyasztói piacra való értékesítésre nem lehet számítani, mert az adott vállalatok esetében a beruházási vagy a szocialista exportpiacoknak sokkal nagyobb a vonzása, az utóbbiakon való értékesítés sokkal nagyobb jövedelmezőséget biztosít.

Sikerült tehát biztosítani, hogy a vállalatok kellő szabadsággal rendelkezzenek mind abban a tekintetben, hogy mit termeljenek, mind abban a tekintetben, hogy hova értékesítsenek. Ezt az eredményt nem szabad lebecsülni, mert ez az *átalakulási folyamatnak feltétlenül az első és a legfontosabb lépése.* Látni kell azonban, hogy még csak az első lépcső, a továbbiak nélkül az új gazdasági mechanizmus fölényé nem bontakozhat ki.

Vegyük sorba, *mit nem biztosít még a jelenlegi gazdasági mechanizmus termelői árrendszere:*

1. Nem biztosítja *a népgazdaság legfőbb ágazatai közötti összehasonlítás lehetőségét,* ezzel a termeléssel összefüggő legfőbb gazdaságpolitikai elgondolások tudományos kontrollját. Eltorzultak ugyanis *a népgazdasági ágak arányai,* mivel a mezőgazdasági és a szolgáltatási ágazatok (például a szállítás) árszínvonalát az értékszínvonal alá szorítottuk, az ipari árakat mesterségesen

magasan az értékszínvonal fölé emeltük, és ezzel eleve lehetetlenné tettük a népgazdasági ágak arányainak helyes mérlegelését, az optimális népgazdasági struktúra kialakítását.

2. Az előző pontban foglaltak eleve lehetetlenné teszik azt is, hogy az iparon belül helyes árcentrumok és arányok legyenek kialakíthatók.

a) Például csak a mezőgazdasági és a közlekedési ágazat számára biztosított több tízmilliárdos kedvezmények, támogatások olyan *nyomon nem követhető módon szóródnak*, és ezzel olyan jelentős mértékben *torzítják az iparon belüli arányokat*, hogy azok megbízhatóságát eleve kétséggel kell fogadni. Csupán ennek a két ágazatnak a torzító hatása egy sor ágazat és különösen termék esetében sokkal nagyobb lehet, mint a kívánatos nyereségszóródás, tehát már ezen az alapon is kétségbe lehet vonni a nyereségek rátájának helyes orientációs képességét.

b) Az ipari termelői árak nyereségrátájának a torzulását nagymértékben okozza az a tény is, hogy az *árak alakításakor időben egyre jobban növekedett az árakban elismerésre kerülő nyereségtartalom*. Ez a legalapvetőbb oka annak, hogy az alapanyagokat termelő ágazatok nyereségtartalma jóval kisebb, mint a késztermékeket előállítóké.

c) Az előzővel azonos irányban hatottak az *ügynevezett egyirányú tévedések*, ti. hogy általában az alapanyagok termelési költségei sokkal könnyebben ellenőrizhetők, mint a késztermékeké. Az utóbbiak egyrészt sokkal több ugyancsak ismeretlen önköltségű, tehát árú elemet tartalmaznak, és ezek mennyiségi oldala is nehezebben fogható meg. Ebből következően tehát, ha például azt akartuk volna elérni, hogy a végtermékek nyereségtartalma a gyakorlatban akkora legyen, mint az alapanyagoké, akkor az árkalkulációkban a végtermékekre sokkal kisebb nyereséget kellett volna előírni.

d) Ugyancsak jelentős és torzító hatása van az *állóeszközök megbízhatatlan bruttó értékének*. Egyrészt azért, hogy az eszközhasználati díjnak mint jelentős költségelemnek a nagyságát determinálják, másrészt azzal, hogy a nyereség nagyságát az irreális bruttó állóeszközértékhez viszonyítják, olyan torzítást vittek be a nyereségrátákba, hogy azok még akkor sem volnának megbízhatóak, ha a nyereségtömegek nem tartalmaznának semmi torzítást.

3. Azzal, hogy az ipari ágazatok közötti ár- és jövedelmezőségi arányok torzok, *eleve lehetetlenné vált az ágazatok közötti tőkeáramlás*. Ennek a legfontosabb és mindent megelőző feltétele ugyanis az ágazatok közötti helyes jövedelmezőségi arány. Aki csak egy pillantást vet az ágazatonkénti jövedelmezőségi rátákra, az azonnal belátja, hogy szó sem lehet egyelőre a tőkeáramlás biztosításáról, hiszen az nemcsak nem szolgálná az elfogadott gazdaságpolitikai koncepciót, hanem azzal ellentétesen hatna. A beruházási források ugyanis az alapanyagiparoktól a feldolgozó iparok felé indulnának meg és még tovább fokoznák a feszültséget, amely az alapanyaggyártás és a feldolgozókapacitások között van. Ennek következtében még jobban nőne az importigény, s mivel az alapanyagok tekintetében a szocialista import lehetőségei korlátozottak, nőne a tőkés fizetési mérleg feszültsége.

4. A jövedelmezőségi rátáknak az előző három okból felsorolt torzításai *erősen kétségessé teszik a jövedelmezőséghez kapcsolott anyagi érdekeltiséget is*. Igazságtalan, mert a nyereségráták szóródása döntően ágazatok közötti, tehát a vállalati munkától független, és nem ágazaton belüli, ami nagyrészt a vállalati munka színvonalára lenne visszavezethető. Még két azonos ipari ágazatba tartozó vállalat nyereségrátájának különbözősége is származhat a vállalati munkától független okokból és alakulhat a vállalati munka színvonalával éppen ellentétes irányban. Elég itt csak az állóeszközök eltérő értékeléséből, az eltérő termelési összetételből fakadó torzítás lehetőségére hivatkozni.

5. A jelenlegi gazdasági mechanizmus keretei között a vállalat jelentős mozgásszabadságot élvez a technológia alakítását illetően az állóeszköz-állománya és a beruházási forrásai által meghatározott korlátokon belül. Vagyis,

a vállalat szabadon dönthet a felhasználandó anyagok minőségéről, választékáról, egymással való helyettesíthetőségéről, bizonyos szolgáltatások igénybevételéről stb. E tekintetben azonban csak akkor lehet a vállalati orientáció a népgazdasági érdekek megfelelő, ha az árak a felsorolt torzításokat nem tartalmazzák. Ezt a jelenlegi termelői árakról azonban csak nagy fenntartással állíthatnánk. Elég arra gondolnunk, hogy általában az alapanyagok, különösen a mezőgazdasági eredetűek, a megmunkálási költségekhez viszonyítva olcsók. *A jelenlegi termelői árrendszer tehát az anyagigényes technológiákra ösztönöz a munkaigényesebb, de anyagtakarékosabb technológiákkal szemben.* E tekintetben ne vigasztaljon senkit, hogy nem szembetűnőek az ilyenirányú változások, hiszen a régi árrendszerben is megvolt az ösztönzés az anyagigényességre.

A jelenlegi arányok tehát olyan nagymértékű torzításokat tartalmaznak, hogy az értéktörvénynek a népgazdaság tervszerű fejlesztésére való felhasználása még egyáltalán nem tekinthető biztosítottnak. Az értéktörvény hatásának kiterjesztése pedig a jelenlegi jövedelmezőségi arányok mellett fölöttébb veszélyes lenne, nem csökkentené, inkább növelné a jelenleg is meglévő aránytalanságokat. Azon lehet vitatkozni, hogy a jelenlegi ár- és jövedelmezőségi arányok mennyiben tartalmaznak olyan torzulást, amelyet egy jobban megalapozott előkészítő munkával el lehetett volna kerülni. Az azonban vitathatatlan, hogy az értéktörvény széles körű érvényesülését megengedő árrendszer első lépcsőben megvalósíthatatlan. *Az első lépcső feladata a vállalati vezetők akklimatizálása a jövedelmezőség-orientációra, és ezt a feladatát valóban meg is oldotta.*

Az 1968-as ipari termelői árak

A nyereségek nagyságáról

Eredetileg — az árreform előkészítő munkálatainak kezdetén — olyan termelői árrendszert kívántak kialakítani, melyben az 5 százalékos eszközhasználati díj és a 25 százalékos illetményadó és SZTK-járulék mellett körülbelül 3 százalékos eszközarányos nyereség lenne.

Mivel a 25 százalékos bérjárulékot úgy tekinthetjük, mint a dolgozók által térítésmentesen élvezett állami szolgáltatások megtérítését, vagyis az élőmunka nem közvetlenül vállalati költségét, a tervezett termelői árat olyan tőkés árhoz hasonlíthatjuk, amelyben a munkáltató a bérek 25 százalékát kitevő társadalmi költségtérítést fizet, ezen felül marad 8 százalék nyeresége, amelyből 5 százalékot mint vagyoadót be kell fizetnie a lekötött eszközeinek értéke után. Vagyis a vállalati nyereségadó befizetése előtt 3 százalékos profittal rendelkezik.

Mindenekelőtt az indokolt vállalati alapképzés szempontjából vizsgáljuk meg ezt a kérdést, tehát tekintsünk el egyelőre az arányok problémájától. Annak a vállalati önállóságnak a szempontjából, amelyet az új gazdasági mechanizmus feltételezett, a nyereségből vállalati alapoknak kell képződniük. A nyereségből akkora összegnek kell általában a fejlesztési alapba jutnia, mint az eszközérték 2,7 százaléka, a személyi érdekeltiségi alapba pedig az eszközérték 1,3 százaléka. Tehát az *alapképzéshez az átlagos 3 százalékos nyereség még akkor sem mutatkozott volna elégségesnek, ha vállalati nyereségadó címén semmit sem vonna el az állam.* Ez azonban még mint feltételezés sem állja meg a helyét.

Az átlagos nyereségráta előírászásakor a képzendő alapok nagyságából kell kiindulni. Amennyiben az a jelen esetben 4 százalék, a vállalatok számára akkora átlagos nyereséget kell biztosítania, amely mellett a nyereségadó befizetése után az eszközérték 4 százaléka marad ott. Hogy mekkora adózat-

lan nyereség kell ahhoz, hogy átlagosan 4 százalék maradjon a vállalatoknál, az két tényezőtől függ: a nyereségráták átlag körüli szóródásától és az adókulcstól.

Amennyiben még módunk van a bruttó nyereség átlagos rátájának alakítására — és most abból indultunk ki, hogyan kell azt megállapítani — az a célszerű, ha a nyereség az átlagosan kívánatos szint — a jelen esetben 4 százalék — alatt legyen adómentes, afölött pedig progresszíven növekedjen az adókulcs úgy, hogy a progresszió mértéke ne lépje túl a 70 százalékot. Amennyiben az adózás ezen módját elismertük, a kívánatos adózatlan vállalati nyereség átlagos nagysága már csak a szóródástól függ. Minél nagyobb a szóródás, annál magasabb.

Sajnos az új termelői árrendszer előkészítésekor nagyon általános volt az az elképzelés, hogy a nyereségráták nem fognak nagymértékben szóródni. Ez a feltételezés teljesen alaptalan volt. Mikor kicsi ugyanis a nyereségráták szóródása? Akkor, amikor az eszközök elosztása, a termelés szerkezete, és végül a vezetés színvonala nagymértékben igazodik a társadalmi szükségletek által megkívánthoz. A nyereségráták akkor lennének egyformák, ha a társadalom a munkaerő termelőeszköz-ellátottságát egyformán biztosíthatta volna.

Az új gazdasági mechanizmust nem utolsósorban azért hoztuk létre, mert a termelésnek a szükségletekhez való igazodásával nem voltunk megelégedve. Vagyis azért, mert olyan helyzetet tételeztünk fel, amelyben a nyereségek nagy szóródása elkerülhetetlen. Ezt a nagy szóródást mégsem vártuk. A jövedelmek szóródásának a problémájára még részletesebben visszatérünk, most csak annyit, hogy jelentős szóródást feltételezve az adózás utáni átlagosan 4 százalékos nyereségrátánál lényegesen nagyobb adózatlan nyereségrátát kellett volna előírányozni. A kezdetben 3 százalékos előírányzat tehát nem alapult semmilyen globális mérlegelésen.

Az árak átlagos nyereségtartalma szempontjából utalni kell végül az árszínvonal feltételezett emelkedésére. A vállalatok alapképzési igénye ugyanis függ a pénz vásárlóerejének alakulásától. A nominálbéreket a reálbérnövekedés és a fogyasztói árszínvonal együttes alakulásának megfelelően kell átlagosan növelni. A vállalatok átlagos adózás utáni nyereségrátáját csak akkor lehet a megkívánt szinten tartani, ha nincs árszínvonal-emelkedés, vagy ha ezt már az átlagos adózatlan nyereség és az adókulcsok megállapításánál figyelembe vettük.

Ezzel szemben az 1968. évi adózatlan vállalati nyereség átlagos rátája — a számítások szerint — mintegy 10 százalék. Ez — az 5 százalék eszközlektései járulékot is figyelembe véve — tőkés viszonyok között egy tőkés bérlő bruttó eszközértékre vetített 15 százalékos jövedelmezőségi rátájának felel meg, vagyis 10 százalékos adózatlan nyereségének, miután a bruttó eszközérték után már fizetett 5 százalékos használati díjat.

E rendkívül magas profítkövetelményeket nem lehet sok eszköz működtetésével elérni. Az ilyen eszközöket csak akkor lehet tartósan üzemeltetni, ha azt támogatásban részesítik. Ezzel működésbe is lépett a profitrátát csökkentő első automatizmus. Például, ha a bruttó eszközérték 3 százalékát kitevő dotációt kell adni az ilyen módon gazdaságtalan termelés támogatására, ahhoz akkora százalékkal már csökkenteni is kell a kialakult átlagos nyereségrátát. Teljesen formális ugyanis 10 százalékos adózatlan nyereségtartalomról beszélni akkor, amikor a 10-ből 3 százalékot az állam mint dotációt ad. Ebben az esetben a vállalatok valójában csak 7 százalékos átlagjövedelmezőséget produkálnak. Csak megjegyzem, hogy ebből a szempontból ugyanolyan dotáció az eszközhasználati díj mérséklése, mint az exporttámogatás.

Az 1968. évi eredmények alapján tehát azt mondhatjuk, hogy olyan igazi termelési ár típusú termelői áraink alakultak ki, amelyeknek tisztajövedelem-tartalma tőkés viszonyok között körülbelül $5 + 7 = 12$ százalékos, bruttó esz-

közértékre vetített adózatlan profitnak felel meg. Ez tőkés viszonyok között rendkívül magas.

A mi jelenlegi viszonyaink mellett azonban *nem magasak abban az értelemben, hogy nem biztosítanak sem az állam számára több bevételt, sem a vállalatok számára több alapképzést, mint amire objektíve szükség van.* Ha kisebb volna a nyereségráta és változatlanul hagynánk az illetményadókulcsot, akkor nem biztosítanánk a vállalati alapképzés számára megfelelő összeget. Az adott viszonyok között tehát a jelenlegi termelői árszínvonal nem tér el jelentősen az objektíve szükségszerűtől.

Más kérdés viszont az, hogy mi okozza ezt a nagyon nagy nyereségtartalmat. Egy elterjedt tévhittel ellentétben, *nem a magas felhalmozási ráta okozza, mert az — reális, a technikai fejlődésnek megfelelő leírási kulcsok esetén — valójában nem is mutatkozna magasnak.* Az okot az alacsony mezőgazdasági árakban kell látni, valamint abban, hogy az állam túlságosan nagy terheket vállal a lakásalap bővítésében és különböző szolgáltatásokban. Az értékszínvonalú szolgáltatási és mezőgazdasági árrendszer bevezetése egy magában lehetővé tenné az ipartól jelenleg eszközölt elvonások összegének a felénél is kevesebbre való csökkentését, vagyis a jelenlegi kb. $5 + 5 = 10$ százalékos bruttó közértékre vetített elvonást 4—5 százalékra. Ebben az esetben a termelői árakban realizált nyereség nem térne el lényegesen a tőkés gyakorlatban tapasztalható maximális nagyságoktól, amely eltérést a még mindig magas állami kötelezettségvállalás indokolna.

Az új gazdasági mechanizmus bevezetésekor tehát nem tudtuk helyesen felmérni, hogy az ipari termelői áraknak miért és mekkora nyereségtartalommal kell rendelkezniük. *Az előzetes elképzelések sokkal kevésbé feleltek meg az objektív követelményeknek, mint az ennél sokkal magasabb nyereségtartalommal kialakult tényleges ár.*

Az értékszínvonal feletti, magas ipari termelői árszínvonal tehát a jelenlegi alacsony mezőgazdasági és szolgáltatási árakból fakadó szükségszerűség. Ezzel tudatosan feladtuk azt a lehetőséget, hogy mind a termelés, mind a fogyasztás arányaira a piac helyesen hasson. A szolgáltatások és a mezőgazdasági termelés bővítésére fékezőleg hat az alacsony ár, a fogyasztást ugyanakkor serkenti. Az ipar esetében pedig éppen a fordítottja érvényesül. A hatás tehát mind a két esetben egészségtelen, a gazdaságpolitikai alapkoncepcióval ellentétes. Ugyanakkor viszont a magas nyereségtartalmú ipari ár szükségszerű, ha csak nem akarjuk a termelői ártól a fogyasztói árat nagyon elszakítani és az állam bevételeit döntően a fogyasztási cikkekre kivetett forgalmi adó formájában realizálni. Ezt a megoldást tudatosan vetették el az új mechanizmus kialakítói, mert ennek a megoldásnak a negatív hatásait a korábbi évek gyakorlatából már jól ismerjük.

Nem teljesen helytálló tehát az a felfogás, amely szerint az árak nyereségtartalmának a tervezetthez viszonyított megnövekedése az egyirányú tévedések következménye. Legfeljebb az lehet igaz, hogy az *egyirányú tévedések következtében alakult ki az az ipari termelői árszínvonal, amelyet elsősorban a mezőgazdasági és szolgáltatási árak, valamint a fogyasztói árakban realizálandó forgalmi adó összege determinálnak.*

Az 1968. évi nyereség szóródásáról

A tervszerű fejlődés, a központi koncepciók megvalósítása azt követeli meg, hogy azoknak a termékeknek legyen az átlagnál nagyobb nyereségük, amelyek fejlesztését az átlagnál gyorsabban tartjuk kívánatosnak. A nyereségráták csak abban az elvonatkoztatott eszmei helyzetben lehetnek egyformák, amikor a termékek termelésének egymáshoz viszonyított arányai tőkés-

letesek, és amikor a jövőre vonatkozóan is egyforma fejlődési ütemet tártnánk kívánatosnak.

A termékenkénti jövedelemkülönbségek nagysága három tényezőtől függ:

a) *Minél nagyobb aránytalanságok alakultak ki előzőleg, annál nagyobb a jövedelmezőség szóródása.*

b) *Minél gyorsabb a fejlődés, annál nagyobb és gyorsabb struktúráváltozásokra van szükség, annál nagyobbak kell lennie a jövedelmezőség differenciálódásának.*

c) *Minél kevésbé érzékenyek a vállalatok az átlagtól eltérő jövedelem nagyságára, annál nagyobbak kell lenniük a cselekvést kiváltó különbségeknek, tehát a jövedelmezőség differenciálódásának.*

A nyereségszóródás megengedhető határai

A nagy nyereségkülönbségek nemcsak azt jelentik, hogy nagy a korábban kialakult aránytalanság, hanem azt is, hogy nagy az annak korrekcióját célzó erő is.

Az értéktörvénynek a termelési arányokat korrigáló hatása azonban csak akkor lehet egészséges és zökkenőmentes, ha az aránytalanság még nem nagy, vagy az aránytalanság nagy, de a korrekció átmenettel, késleltetve történik.

A gazdasági élet ugyanis nem képes gyors változásokra jelentős veszteségek nélkül.

A nagyon kis aránytalanságok felismeréséhez, a korrekcióra való ösztönzéshez az értéktörvény nem elég tökéletes szabályozó; nagyon megfelel abban az esetben, amikor az aránytalanság ugyan még nem túl nagy, de már akkora, hogy a jövedelmezésen keresztül viszonylag könnyen felismerhetően érvényesül; ismét többet rombol, mint használ az értéktörvény spontán hatása, ha az aránytalanság már nagyon nagy, és a jövedelmezőségkülönbségek már igen jelentősek.

A nagyon kis aránytalanságoknak a jövedelmezőségi rátákon keresztül történő felismerése szinte lehetetlen. A szocialista tervgazdálkodás nem elégedhet meg azzal, hogy a termelési arányok csak akkor kerüljenek korrekcióra, amikor az aránytalanság már a jövedelmezőségben felismerhető, és hogy a jövőre vonatkozó termelési arányok csak olyan pontossággal alakuljanak, ahogyan a jövedelmek alakulásának előrevetítése megengedi. *A tervgazdálkodás alapfeladata, hogy a népgazdaság jövőbeli alakulására vonatkozóan olyan megbízható és részletes információ álljon a vállalatok rendelkezésére, amely a keresletre és kínálatra, a szükségletek mennyiségi alakulására sokoldalú információt ad. Vagyis váljon lehetővé, hogy az önálló vállalati elhatározások meghozatalában ne csak a jövedeleमारányokra vonatkozó számítások álljanak rendelkezésre.* Ez a „finom munka” azonban nem a közvetlen jövő döntő feladata, egyelőre az ennél nagyobb aránytalanságok kiküszöbölése a soron következő kérdés.

Az értéktörvény hatásának érvényesülése nem vet fel különösebb problémát akkor, amikor az átlagos jövedelmezőségi szinttől való eltérés nem túlságosan nagy. Hogy mekkora ez a nem túlságosan nagy eltérés, azt nehéz számszerűen meghatározni, ennek a megközelítése nagyon sok tudományos elemző munkát kíván még meg. Három tényező hatása azonban feltétlenül biztos.

Minél nagyobb az átlagos nyereségráta, annál nagyobb az átlagtól való eltérés, ami még több pozitív, mint negatív hatással jár.

Minél kisebb a vállalatok nyereségingadozásra való érzékenysége, annál nagyobb lehet a még pozitív hatással járó nyereségszóródás szélső értéke. Ez az érzékenység a vezetés színvonalától, a regisztrálás, elsősorban a számviteli módszereinek fejlettségétől és a vezetés eddigi ilyenirányú tapasztaltságától

függ. Mind a három területen, de döntően a harmadikon alakult ki olyan helyzet, amely szerint joggal feltételezhetjük, hogy a vállalat viszonylag nem nagyon érzékeny.

A harmadik tényező a vállalati nyereségadóztatás módja. Minél nagyobb a progresszió, annál nagyobb a nyereségadóztatásnak az a hatása, amivel az adózott nyereségek szóródása az adózás előttiékel szemben csillapítottnak tekinthető.

Nem sokat tévedünk, ha azt mondjuk, hogy a jelenlegi viszonyok között az átlagostól $\pm 3-4$ százalékkal eltérő jövedelmezőségi rátát még nem kell olyannak tekinteni, amely módosító beavatkozást indokolna.

A félreértések elkerülése végett hangsúlyozni kívánom, hogy egyelőre a jövedelemrátának csak az olyan szóródásairól beszélünk, amelyek objektív okokból jöttek létre. Nem beszélünk azokról, amelyek bizonyos torzulások vagy egyirányú tévedések következményei. Természetesnek tekintem, hogy az átlagosnál 1 százalékkal kisebb vagy akár az átlagos nyereségkulcs is korrekcióra szorul, ahol a különböző torzító tényezők hatására olyan cikk-nél jött létre, amelynek egyébként a jövedelmezősége az átlagosnál nagyobb lett volna, amelynek az átlagosnál gyorsabban növekvő termelése népgazdasági érdek, vagy megfordítva.

A korábbi időkből örökölt aránytalanságok azonban olyan nagyok, hogy minden központi mérséklő hatás nélkül a termékek, sőt a vállalati profilok jövedelemszóródása igen jelentős területeken és mértékben meghaladta volna a fent feltételelesen számszerűsített $\pm 3-4$ százaléket. Ez nem jelentene problémát, ha csak felfelé lettek volna nagy kilengések, mert azokat viszonylag könnyen csillapítani is lehet a jövedelemadó progressziójának fokozásával. A probléma abból keletkezett, hogy ki kellett küszöbölni a negatív irányú kilengéseket is. Jelentős területeken keletkeztek volna veszteségek, illetve nem jött volna létre akkora nyereség, amely a bérarányok tartása szempontjából szükséges. Ez pedig maga után vonta volna a munkaerő nem kívánt mértékű átcsoportosítását. A nem kívánt mérték nem arra vonatkozik, hogy ellenkező irányú aránytalanságba való átlendülés veszélye állott volna fenn, hanem az adott okot az óvatosságra, hogy az ilyen kapacitás-átcsoportosítások a termelésben zökkenőket idéztek volna elő, és az azokkal járó politikai, szociális és gazdasági megrázkódtatások több kárt okoztak volna, mint lassított átmenet esetén az aránytalanságok hosszabb ideig való fennállása.

Az aránytalanságokból természetesen adódó jövedelmezőségszóródást tehát csillapítani kellett. Ebből, a jövedelemszóródás csillapításából fakadt a dotációk, a különböző kedvezmények rendszere. De nem ez volt az egyetlen ok. A dotációk és a kedvezmények jelentős része nem a csillapítás szükségességéből, hanem a torzulások korrekciójának szándékából fakadt.

A nyereségarányokat torzító tényezők

Például, ha a különböző népgazdasági ágak (ipar, mezőgazdaság, szállítás, szolgáltatások) árszínvonala nem egyforma, akkor nem lehetnek helyesek az egyes ágazaton belüli jövedelemarányok sem. *A jelenlegi gazdasági mechanizmus továbbfejlesztése szempontjából az egyik legalapvetőbb kérdés, hogy a jövedelmezőség arányai csak abban az esetben biztosíthatnak megfelelő tájékoztatást, ha a népgazdaság minden fontos területén csaknem egyforma ár-képzési elvek érvényesülnek, vagyis, ha az árak társadalmi tisztajövedelem-tartalma népgazdasági áganként nem nagyon különbözik.*

Ha viszont jelentős népgazdasági ágak — a közlekedés, vagy éppen a mezőgazdaság — több mint 30 százalékkal alacsonyabb árszinten jelenik meg, mint az ipari termékeké, akkor ennek torzító hatása bizonyos termékekben rendkívül nagy lehet. E torzítás elérheti a termékek jelentős részénél a

\pm 3—4 százalékot, vagyis azt a szélső határt, amelynél az értéktörvény hatása még egészségesnek tekinthető.

Először tehát elismertük, hogy a nyereségingadozást a \pm 3—4 százalékos értékek között kell tartani. Másodszor meg kell állapítani, hogy a szélső határt akkor is elérheti valamely termék, ha termelését a *tisztán érvényesülő értéktörvény, esetleg éppen átlagos jövedelmezőség mellett átlagos fejlődésre ösztönözn*. Az árak centrumát, illetve a jövedelmezőségek az objektíven meghatározottól való eltérítését csupán az elsőként tárgyalt torzító tényező jobban deformálhatja, mint amekkora differenciálódást egyáltalán még egészségesnek tartunk. *A népgazdasági szektoronként jelentősen eltérő árszínvonal eleve lehetetlenné teszi, hogy az értéktörvény — illetve közelebből, a jövedelmeknek az átlagostól való eltérítése — az arányos fejlődés szempontjából megbízható tájékoztatást nyújtson.*

Gondoljuk meg továbbá, hogy a modern tőkésországokban $1/2$ százalékos profitráta-eltérítésre már erőteljesen reagál a tőkeáramlás. Hogyan lehet az értéktörvény a termelés társadalmi érdekek megfelelő szabályozója ott, ahol az állami gazdasági vezetés bármely elhatározása ennél lényegesen nagyobb mértékű hatást fejthet ki bármely iparág profitrátájára?

Aszerint bíráljuk el a vállalatokat, hogy melyiknek hány százalék a nyeresége, holott a nyereség jó néhány százaléka a vállalattól és a vállalat piaci helyzetétől független. De mielőtt a tévedhetőség nagyságát meg tudnánk ítélni, folytassuk a torzító hatások felsorolását.

Nem sokat tévedünk, ha a vállalatok vagy iparágak nyereségrátái közötti különbségből 5—10 százaléknak vesszük azt, ami azért következett be, hogy az egyikben előbb, a másikban később történt az árak megállapítása, és hogy az egyikben fixek az árak, a másikban szabadok. El kell ismernünk: ebből az okból is nagyobb a nyereségtorzulás, mint amekkorát megenged az a követelmény, hogy a vállalatok tevékenységét a nyereségek alapján bíráljuk el, s hogy a vállalatok fejlesztési és jutalmazási kereteit a nyereségtől tegyük függővé.

Végül az egyirányú tévedés torzító hatásáról is beszélni kell. Vállalati profilonként nagyon különböző az árkalkulációk ellenőrizhetősége. Például a *nyersanyagtermelő iparágakban*, ahol a technológiák közötti különbség, az anyag- és egyéb költségnormák száma kevés és könnyen ellenőrizhető, *sokkal nehezebb elrejtteni az árhatóságok elől a lazaságokat, mint például egyedi műszerek gyártása esetén.* Ennek és az előző árrendszereknek a tapasztalata alapján ebben a vonatkozásban is jó néhány milliárdos torzitással kell számolni.

Úgy gondolom, nehéz vitatni, hogy — különböző okok miatt — a jövedelmezőség nagymértékben eltér attól, ami a zavaró, torzító hatások kiszűrése esetében volna. Ezért el kell ismernünk: *a nagyobb jövedelmezőség még korántsem jelent nagyobb társadalmi igényt a fejlesztésre és különösen nem nagyobbra értékelhető vállalatvezetői munkát.* Nem is beszélve arról, hogy a nyereségráta eltérése az átlagostól két merőben különböző okra volna visszavezethető még akkor is, ha az összes — egyelőre kiszűrhetetlen — torzítást sikerülne kiszűrni. Egyrészt arra, hogy az illető területen mekkora a társadalmi szükséglettől való előreszaladás vagy lemaradás, tehát mekkora az aránytalanság, másrészt pedig arra, hogyan vezetik a vállalatot, hogyan használja ki a vállalati kollektíva a rendelkezésre álló lehetőségeket. A kettőt összeönteni merő tévedés volna, pedig szétválasztására még csak kísérlet sem történt.

Egyidőben többféle árforma

A jelenlegi termelői árrendszer arra az elképzelésre épült, hogy egyidőben lehet a termékek egy részének, mégpedig a legfontosabb termékeknek az

ára kötött; ugyanakkor a termékek más csoportjának az ára szabad, vagy legalábbis viszonylag széles határok között változó. Végül — és erről ebből a szempontjából viszonylag kevés szó esett — az árak harmadik csoportja a világpiacon árak alakulásától függ. Ezt a háromféle árrendszert bizonyos határok között tartott áremelés viszonyai között képzeltek el.

Az árrendezéskor azt tartották szem előtt, hogy azoknak a cikkeknek az árát kell rögzíteni, amelyek a termelés szempontjából a legfontosabb nyersanyagok, és azokét, amelyek az életszínvonal szempontjából a legfontosabb fogyasztási cikkek. Amennyiben működik az új gazdasági mechanizmusban az értéktörvény és ez nem fékezi, sőt segíti a gazdaságpolitikai célok megvalósítását, akkor arra van szükség, hogy minden olyan termék nyeresége elérje az átlagos szintet, amelyet átlagosan akarunk fejleszteni, és haladja meg, ha az átlagosnál gyorsabban akarjuk fejleszteni. Ebből kellett volna fakadnia annak, hogy a fix árak nyereségtartalma nagyobb legyen az átlagosnál. Ezt indokolja az ország viszonylagos nyersanyagszegénysége és éppen a legfontosabb közszükségleti cikkek termelésének a növelése. A tények sajnos azt mutatják, hogy *a fix árú termékek nyersanyagtartalma már kezdetben kisebb volt az átlagosnál*. Az okról már korábban beszéltünk, arról, hogy ezek az árak kerültek először megállapításra, akkor, amikor még kisebb nyereségtartalmat irányoztak elő, és arról, hogy például az alapanyagok költségkalkulációja természetüknél fogva egyszerűbb, kisebb az adatszolgáltatató szervek egyirányú tévedésének a veszélye.

Még nagyobb hiba, hogy az elkövetkező években ez a helyzet nem hogy javulni, hanem egyértelműen romlani fog. *Már a tervek is az árszínvonal emelkedésével számoltak* és ezzel számolnak továbbra is. Ez azonban azt jelenti, hogy nő a feszültség a fix és a szabad árak között.

Ha például az árak 50 százaléka fix és 50 százaléka szabad, akkor az *1 százalékos áremelkedés azt jelenti, hogy a szabad árak színvonala 2 százalékkal emelkedik a fix árakéhoz képest*.

Ezek után könnyű belátni, hogy néhány százalékos árszínvonal-emelkedés is milyen nagy mértékben torzítja a fix és a szabad árakban foglalt jövedelmek arányait, és hogy ez a torzítás mindig kedvezőtlen irányú. Magának ennek a torzításnak az elkerülése technikailag megoldható feladat. Itt nem akarok belemenni abba a problémába, mennyire indokolt az a hiedelem, hogy a modern, gyorsan fejlődő gazdaságban elkerülhetetlen a lassú árszínvonal-emelkedés, vagy hogy annak az elkerülése a gazdasági növekedés lefékezését hozná maga után. Fogadjuk el mint tényt a jövőre vonatkozóan a lassú ár-emelkedést. Ebben az esetben a probléma úgy oldható meg, hogy a fix árak helyett *a fix módon változó árakat alkalmazzuk a termelői árak szférájában*. Ez azt jelenti, hogy ha egyszer azt terveztük, hogy az áraknak évente átlagosan legfeljebb 2 százalékos emelkedését engedjük meg, akkor ezt úgy kellene megoldani, hogy rögzítenénk az árakat, mint alapárakat, és azok évi 2 százalékos áremelkedés esetében félévenként 1 százalékkal emelkednének.

A javaslat ellen két érv hozható fel. Az első, hogy gyorsítaná az áremelkedést. A másik, hogy a meghirdetett áremelkedés a rögzített árú termékek szállítási határidőivel való spekulációra vezetne.

Nagyon általános az a hiedelem, hogy az árörögítés az árszínvonal stabilizálásához vezet akkor is, ha az nem az összes árakra, hanem csak egy részükre történik. Ezzel szemben az árörögítés nem jelent kínálatnövekedést, sőt. A kínálatnál nagyobb kereslet árszínvonal-emelő hatását csak akkor lehet elkerülni, ha az összes cikkek árát rögzítjük, vagy legalábbis mindazokét, amelyek felé áramlana az árörögítés miatt ott nem realizálható kereslet, vagyis azokét, amelyek fogyasztásának köre viszonylag szélesíthető. *A jelen gazdasági mechanizmusban, ha olyan keresletet teremtünk, amely 2 százalékos áremelkedést eredményezne, ha az összes ár szabad volna, akkor ez a kereslet átlagosan 2 százalékos eredményez akkor is, ha az árak fele fix.* (Csak ebben az

esetben a szabad árak emelkedése lesz annyi, hogy az átlagot 2 százalékkal emelje.) A részleges árrogzítás tehát nincs befolyással az árak emelkedésének mértékére, csak azok belső arányait torzítja.

Ami pedig a szállítások késleltetését illeti, igaz, hogy az ilyen, itt javasolt, szakaszonként történő, előre bejelentett áremelés az áremelés előtti időszakban bizonyos árúvisszatartást eredményezne, ami — ha a kamat 6 százalék — négy hónapra terjedne. De azt nagymértékben csökkentenék a tárolási költségek, úgyhogy gyakorlati szempontból nem tekinthető a késleltetés lényegesnek. Mindenesetre sokkal kisebb kárral járna, mint a termelés gazdagságosságának állandó csökkenése, ami feltétlenül a termelés csökkenését hozza maga után.

A rögzített árak azt is kizárják, hogy a terv és a piac összhangja megteremthető legyen. A terv és a piac összeegyeztetése ugyanis azt követeli meg, hogy az árak jövedelemtartalma fejezze ki a terv céljait. Vagyis legyen az árak nyereségtartalma az átlagosnál nagyobb az olyan termékek esetében, amelyeknek termelését az átlagosnál gyorsabban akarják növelni és az átlagosnál kisebb, ha az átlagosnál lassabban akarják termelésüket növelni. Ennek ugyanúgy kell vonatkoznia a rögzített, mint a szabad árakra. Tétélezzük fel, hogy ezt a követelményt a rögzített árak a kiindulási időpontban kielégítik. (A gyakorlatban azt egyáltalán nem elégtették ki.) De a piac és a terv, az értéktörvény és a terv egyirányúsága még abban az esetben is csak időleges, mert viszonylag rövid idő után a rögzített árak nyereségtartalma változni fog és már két-három év után is teljesen eltorzultnak tekinthető.

Mi torzítja ugyanis a fix árak nyereségtartalmának egymáshoz viszonyított arányát?

1. A termelékenység növekedésének különböző üteme. *A nyereségarány torzulása annál nagyobb, minél nagyobb az egyes termékek termelékenységének szóródása az átlag körül. A tapasztalat szerint ez annál nagyobb, minél gyorsabb a termelékenység átlagos növekedése, vagyis végső soron a gazdasági fejlődés üteme.*

2. Minden termékhez más arányokban használnak fel rögzített és szabad áras termékeket. Másként alakul ugyanis a fix és másként a szabad árak nyereségtartalma. Az így torzult nyereségtartalmak továbbhullámoznak és ezeket a továbbhullámzásokat szinte lehetetlen nyomon követni. Annyi azonban feltétlenül biztos, hogy az átlagosnál (a fix áras termékek átlagánál) gyorsabban csökken az olyan fix áras termék nyereségtartalma, amelyek szabad áras anyagokból készülnek, és kevésbé a fix áras anyagokból készülőké.

A fix árak problematikájához kapcsolódik, hogy az új gazdasági mechanizmus természetével összeegyeztethetetlen a fix dollár- és rubelkitermelési szorzó.

Ez az ellentmondás több részproblémából tevődik össze:

1. Ellentmondás áll fenn a belső fix árak és a világpiacon szabad árak között. A világpiacon — egyelőre változatlan árszínvonalat feltételezve — csökken minden olyan termék ára, amelynek a termelékenysége az átlagosnál gyorsabban nő, és nő minden olyan termék ára, amelynek termelékenysége viszonylag lassan nő. Ez az állandó világpiacon árányváltozás szembetalálkozik a belső fix árakkal. Ebből az összevetésből — ahogy az idő múlik — egyre inkább az derül ki, hogy jövedelmezőbb lesz az olyan cikkek exportja, amelyeknek a világpiacon ára emelkedik, vagyis az olyan cikkeké, amelyeknél a termelékenység a világpiacon árat meghatározó vezető tőkésországokban is az átlagosnál lassabban nő. Mivel semmi biztosíték sincs arra, hogy az ilyen termékek termelékenysége nálunk gyorsan nő, az export jövedelmezősége félrevezető.

Az olyan termékek esetében, amelyeknek a világpiacon ára csökken (mert a meghatározó országokban, illetve országban termelékenységük az átlagos-

nál gyorsabban nő), az export egyre gazdaságtalanabbá válik a belföldi piaccal szemben ott, ahol a fix ár változatlan értékesítési lehetőséget biztosít. Ugyanakkor az exportból származó árbevétel állandóan csökken.

Mindez igaz, ha a világgpiaci árszínvonal nem változik. Mivel a gyakorlatban számolni kell a világgpiaci árszínvonal minimálisan évi kb. 1 százalékos emelkedésével, az arány kissé eltolódna az export gazdaságossága felé. Ettől függetlenül vitathatatlan tény, hogy a fix áras termékek exportjának hatékonysága idővel változik. Ez a változás nem felel meg semmiféle gazdaságpolitikai koncepciónak, hiszen éppen az átlagnál világviszonylatban gyorsabban fejlődő ágazatok exportját fékezi.

2. Még súlyosabb az az ellentmondás, amely a hazai árszínvonal emelkedéséből fakad. Ha a hazai árszínvonal gyorsabban nő, mint a világgpiaci, az export gazdaságossága romlik, az importé javul, s ez feltétlenül a kereskedelmi mérleg romlása irányába hat. Sajnos, ez a megtervezett helyzet, s így egyáltalán nem érthető az a gyakran hangoztatott naiv hiedelem, hogy az export-támogatás a jövőben csökkenthető lesz.

3. *Mindaddig, amíg a szocialista országok egymás közötti kapcsolatában a rögzített árak alkalmazásának a gyakorlata marad érvényben, a fő ellentmondás a hazai változó árakkal szemben fog jelentkezni.*

A hazai emelkedő árszínvonal a fix szocialista világgpiaci árakkal szemben azt eredményezi, hogy az export gazdaságossága a belföldi piaccal szemben egyre romlani, ugyanakkor az import gazdaságossága pedig javulni fog. (Csak megjegyzem, hogy a tapasztalatok szerint ez egyelőre nem is tekinthető a gyakorlatban bajnak, mert a szocialista export gazdaságossága főleg a tőkés exporttal szemben általában túlságosan vonzó volt, de ez nem von le a kifejtett tendencia ellenmondásosságából semmit. Ez csak azt bizonyítja, hogy a kezdeti lépés nem volt jó.)

Itt nem foglalkozom a fix szocialista és a mozgó tőkés világgpiaci árakból fakadó ellentmondással. Csupán utalni akarok arra, hogy ez is deformáló hatást fejt ki.

Összefoglalva: Az értéktörvény összehangolása a gazdaságpolitikai koncepciókat kifejező tervvel a jelenlegi vegyes árrendszerben lehetetlen. Az ugyan aligha vitatható, hogy a régi gazdaságirányítási módszerektől örökölt súlyos aránytalanságok miatt egy lépésben nem lehetett volna bevezetni a teljesen szabad árrendszert, tehát bizonyos termékek árának rögzítése a termelői árak szférájában is elkerülhetetlennek látszik. Nem lett volna szabad szem elől téveszteni azonban azt, hogy a rögzített árak sem maradhatnak tartósan változatlanok — arányaikat illetően semmiképp — és színvonalukat illetően akkor, ha a szabad árak színvonala emelkedik. Ugyancsak lényeges összefüggések fel nem ismerését bizonyítja az is, hogy változatlan dollár/forint, illetve rubel/forint (és így változatlan dollár/rubel) paritást kívánunk fenntartani.

Az állandó változás világában a változatlanság feltétlenül változást fejez ki.

A fogyasztás fejlődésének fő irányai a világgazdaságban

III. rész*

**A közületek fogyasztása:
a fegyverkezés növekvő súlya**

A közületi fogyasztás kategóriája az összes javakra és szolgáltatásokra fordított állami kiadásokat foglalja magában (minden szinten, tehát a központi és a helyi szervek kiadásait is). A katonai kiadások is ebben a tételben szerepelnek.

1950—1965 között a közületi fogyasztás a magánfogyasztásnál jóval gyorsabban nőtt: a fejlett tőkésországokban több mint 110 százalékkal, az elmaradott országokban csaknem 240 százalékkal. A közületi fogyasztás gyorsabb növekedése az elmaradott országokban mindenekelőtt önálló állami létük megszervezésének és az állam növekvő szerepének tudható be. Jellemző, hogy e tétel emelkedése Afrikában volt a leggyorsabb, s a növekedés 80 százaléka 1956—1965 között történt. A fejlődő országok részesedése a közületi fogyasztás növekményéből az 1951—1955 közötti 10 százalékról 1961—1965 között 24 százalékra nőtt.

A közületek fogyasztása természetesen nem azonos az állami (helyi és központi) költségvetésekkel. Ezeknél jóval szűkebb. Nem foglalja magában az állami eszközökből finanszírozott beruházásokat, s a különféle „transzfer” tételeket (béreket, fizetéseket, szociális juttatásokat) sem. (E „transzfer” tételek súlya a bruttó nemzeti termékben az Egyesült Államokban 3,9-ről 7,4 százalékra, a Német Szövetségi Köztársaságban 6,4-

ről 6,8 százalékra, Angliában 10,1-ről 11 százalékra és Franciaországban 3,8-ről 4,4 százalékra nőtt 1950—1965 között.) Csupán az állami szerveknek árukra és szolgáltatásokra fordított folyó kiadásait tartalmazza. Ez természetesen nem mindig választható el teljesen a beruházási jellegű kiadásoktól, különösen azokban az országokban, ahol az állami költségvetés nem gazdasági jellegű, hanem adminisztratív elosztásuk alapján tünteti fel a kiadásokat, s a bérektől és fizetésektől sem mentesen.

A közületi fogyasztás aránya az elmúlt másfél évtizedben a fejlődő országokban jóval gyorsabban nőtt, mint a fejlettekben, bár 1965-ben még mindig nem érte el a fejlett tőkésországokban kialakult arányokat. Az eltérések okai sokrétűek. Összefüggnek azzal is, hogy a fejlődő országok kormányai még nem voltak képesek megszervezni kellőképpen az adóztatást, s az adófizetők száma különösen a vagyonos osztályok körében rendkívül kicsi, az állami költségvetés volumene viszonylag csekély, a szociális és az egyéb állami juttatások jelentősége nem éri el a fejlett országokét. Az eltérésekben azonban nagyobb a fegyverkezés szerepe, amelynek aránya a bruttó nemzeti termékben és a közületi fogyasztásban a fejlett tőkésországokban jóval nagyobb, mint a fejlődő országokban. Ez a tétel pedig különösen nagy szerepet játszott a közületi fogyasztás felduzzasztásában az előbbi kategóriában.

* A cikk I. és II. része megjelent lapunk 1969. évi 3., illetve 4. számában.

A fegyverkezés szerepe

Világgazdasági és nemzetközi politikai jelentőségét tekintve is a katonai kiadások tétele volt a legdinamikusabb az elmúlt másfél évtizedben a közületek fogyasztásában. A hatvanas évek első felére vonatkozó, a hivatalos kormányköltségvetések alapján végzett számítások szerint — csupán a közvetlen katonai kiadásokat véve figyelembe — a tőkés világgazdaságban megtermelt bruttó nemzeti terméknek mintegy 6 százalékat fordították fegyverkezésre az 1960. évi változatlan dollárárakon számítva, évi átlagban több mint 70 milliárd dollárt (1965-ben csaknem 80 milliárd dollárt). Ennek az összegnek körülbelül 90 százalékat a fejlett tőkésországok katonai kiadásai tették ki, a fennmaradó 10 százalék pedig a fejlődő országokra „jutott”. A tőkésországok fegyveres erőinek méretei a tőkés fejlődés eddigi békés időszakaihoz képest példátlanul nagyok.

Az Egyesült Államok fegyveres erőinek „anyagi javai” 1965-ben csaknem 200 milliárd dollárt tettek ki, beleértve a felszereléseket, ipari berendezéseket, tartalékokat. A hadsereg sok fontos iparág legfőbb, gyakran egyetlen fogyasztója.

A vezető tőkésországokban, különösen az Egyesült Államokban a fegyverkezés — gazdasági összefüggései nyomán — döntő fontosságú konjunktúratápláló eszközzé vált az állam kezében. Gazdasági ösztönzőként a fegyverkezés sokkal inkább megfelel a monopolizáló politikai és ideológiai rendszerének, mint a tömegfogyasztás érdekeit szolgáló tételek. Emellett a fegyverek piaca sokkal egységesebb, előre jelezhető és tervezhető tömegpiac, mint a fogyasztási cikkeké. A fegyverkezés súlya a legfejlettebb tőkésországokban a legnagyobb. Az Egyesült Államokban 1961—1965 átlagában a bruttó terméknek 10 százalékat a katonai kiadások tették ki. Angliában ez az arány 7 százalék körül volt. A többi tőkésországban a fegyverke-

zésre a bruttó terméknek viszonylag kisebb hányadát fordították.

Az Egyesült Államokat, Franciaországot, a Német Szövetségi Köztársaságot és Angliát leszámítva a katonai kiadások aránya a fejlett és a fejlődő országokban csaknem azonos volt a fenti időszakban: a bruttó nemzeti terméknek 2—5 százaléka (Latin-Amerikában 1,8, a Közel-Keleten 1,5, Ázsiában 4,9, Afrikában 3,5 százalék). Nagyságrendjét tekintve a fejlődő országokban a közvetlenül katonai célokra fordított összeg körülbelül egyenlő volt az általuk felvett összes nemzetközi kölcsönök, a kapott segélyek, valamint az új külföldi eredetű tőkebefektetések értékével a vizsgált időszakban. Sok fontos fejlődő országban a katonai kiadások az utóbbi öt esztendőben gyorsabban nőttek, mint az adott országok bruttó nemzeti terméke. A fegyverkezés tehát nemcsak a fejlett tőkésországok javainak egy részét fecsérlé el, hanem azoktól az országoktól is jelentős anyagi eszközöket von el, amelyek egyébként is szűkében vannak a tőkének, a szakképzett munkaerőnek és a valutatartalékoknak.

A közületi fogyasztás közvetlen és közvetett katonai jellegű tételei a tőkés világgazdaságban becsléseink szerint a feldolgozó ipar termelésének mintegy 11—14 százalékat nyelték el 1960—1965 között. A tőkés világ nyersolaj-termelésének 8—10, rézérc-termelésének 14—16, nikkell-, ón- és cinkérc-termelésének 10—12, bauxittermelésének 8—10 százaléka stb. ugyancsak ilyen módon került felhasználásra.

A közületi fogyasztás tételei között szoros összefüggésben a katonai kiadások növekedésével, a fejlett tőkésországokban, mindenekelőtt az Egyesült Államokban nagy súlyt nyertek a kutatási költségek. Közismert a fejlett tőkésországok atom- és űrkutatási intézményeinek nagy szerepe nemcsak közvetlenül az adott területeken, hanem sokkal szélesebb síkon. Az Egyesült Államokban az űrhajózási hivatal, a National Aeronautics and Space Administration

(NASA) 5,2 milliárd dolláros költségvetéssel dolgozik és saját 34 ezer főnyi személyzetén kívül mintegy 20 ezer alvállalkozót és ezen keresztül 400 ezer személyt foglalkoztat. Tevékenysége szinte valamennyi, az űrkutatással összefüggő iparágra és tudományos intézményre kiterjed. A NASA keretében 1958 óta 9700 találmány született a legkülönbözőbb területeken, a festékektől kezdve a fényelemig.¹

A másik tipikus példa az állam szerepére az amerikai RAND Corporation (Research and Development Corporation: Kutatási és Fejlesztési Társaság). A RAND tulajdonképpen az amerikai légierők tudományos kutató intézete, de a szociológiai, a közgazdasági kutatástól kezdve a csillagászatig szinte minden tudományos ágban végez kutatásokat. Túlnyomó részük (96 százalék) kifejezetten katonai jellegű. A RAND keretében mintegy 600 kiemelkedő tudós dolgozik. Emellett sok félállású tudományos konzultánst foglalkoztat, s így egyetemek tucatjainak kutatómunkáját is átfogja.

Természetesen a katonai kiadásokat — a termelésre és a fogyasztásra gyakorolt hatásukat tekintve — nem lehet az „állami”, a „közületi” fogyasztás egyéb tételeivel azonosítani, noha forrásuk ugyanaz az állami költségvetés. Míg a közületi fogyasztás nem katonai tételei (például a közoktatás, a békés kutatások anyag- és szolgáltatási szükségletei stb.) lényegében az adott társadalom tényleges szükségleteinek kielégítését mozdítják elő, a katonai kiadások a társadalom anyagi eszközeinek improduktív elfecsérelését jelentik.

A közületi fogyasztás katonai jellegű tételei jelentősek a szocialista országokban is. Az agresszív monopóliós országok arra kényszerítik a szocialista országokat és mindegyiket a Szovjetuniót, hogy anyagi eszközeinek nagy részét honvédelemre fordítsa. Az arányok számszerű összehasonlítása a fejlett tőkésországok katonai kiadásaiival az adatok

hiánya következtében sem lehetséges.

A világgazdaságban termelt javak egy részének „katonai” fogyasztásával összefüggésben hatalmas nemzetközi fegyverkereskedelem bontakozott ki, ennek volumene szakértői becslések szerint 1960—1965 között megközelítette az évi 8 milliárd dollárt. Ez az összeg csaknem akkora, mint az élelmiszerek világforgalma. E piac fő szállítója néhány iparilag fejlett ország, fogyasztói köre pedig rendkívül széles. Az ötvenes évek eleje óta 3 nagy piactípus szerveződött: a csempészes (főleg könnyű fegyverek), a hivatalos eladás (könnyű- és nehézfegyverek széles skálája, beleértve repülőgépeket, hadihajókat is), s végül különleges, speciális berendezések piaca a katonai szövetségi rendszerek keretében.

A közületi fogyasztás „polgári” tételei a tőkés világgazdaságban sokkal kisebb mértékben növekedtek. Ezek közül a nevelésügyre fordított kiadások emelkedése volt a legjelentősebb. Ennek ellenére a kiadások szintje még mindig messze az elemi szükségletek alatt maradt, s a tőkés világgazdaság keretei között a vizsgált 15 esztendő második felében az iskoláskorban levő gyermekek még mindig csak 40—45 százalékának tudtak valamilyen oktatást biztosítani. E téren, s általában a közületi szolgáltatások tekintetében még a fejlettség viszonylag alacsonyabb szintjén álló szocialista országok nagy része is megelőzött náluk sokkal fejlettebb termelőerőkkel rendelkező tőkésországokat.

A felhalmozás „fogyasztása” A beruházások szerepe a termelt javak felhasználásában

A felhalmozás aránya a nemzeti jövedelemben önmagában véve semmilyen tájékoztatást sem ad arról, hogy az adott országok milyen mennyiségű és minőségű beruházási javakat használtak fel. Nemcsak a nemzeti jövedelem nagysága különböző országonként (s ezért a maga-

¹ New York Times, 1966. november 27.

sabb arány kisebb abszolút összeget is képviselhet), mások az árviszonyok is (adott azonos összeg is eltérő mennyiségű árunak felelhet meg) és más az anyagi szerkezet is.

Ezért sokkal célravezetőbb a bruttó beruházások fogalmának használata. Az erre vonatkozó statisztikai nemzetközi összehasonlításakor eltekintettünk a készletek változásának figyelembevételétől és a külföldi nettó tőkebefektetések elemzésétől is. Az állótőke-beruházásokból indulunk ki, beleértve a nem termelő jellegű beruházásokat is.

A beruházások volumenének és szerkezetének alakulását — mint ismeretes — a felhalmozás mérete (ide számítva a tőkeimportot is), a kereslet növekedésének tényezői és a termelés tőkeigényessége szabják meg.

Az 1950 utáni gazdasági fejlődés sajátos történelmi feltételei következtében a beruházások aránya a bruttó nemzeti termékben magasabb volt a világgazdaságban, mint a második világháborút megelőző évtizedekben. A fejlett tőkésországokban ugyanis az 1929—1933-as válság és a második világháború miatt a gazdaság állóalapjainak kicserélése, teljes felújítása korábban nem vagy alig történt meg. Nyugat-Európában a háborús pusztítások helyreállítása további beruházási szükségletet teremtett. Az újjáépítési időszak befejeztével a szerkezeti változások, a gyors tudományos és technikai fejlődés támasztott növekvő követelményeket a beruházások iránt. Jelentősen megnőtt a nem termelő szféra beruházási igénye is. A nemzetközi munkamegosztás, a külkereskedelem fejlődése ugyancsak fokozta a beruházási keresletet: egyrészt ösztönözte a termelés növekedését az exportőr országokban, másrészt fokozta a beruházási javak iránti világméretű igényt.

A szocialista országokban a háború utáni újjáépítés szükségletei és a gazdaság tervszerű tudatos fejlesztése, az iparosítás támasztottak növekvő beruházási szükségletet. A fejlődő országokban a beruházások nö-

vekedésének az önálló állami lét bázisán meginduló gazdasági fejlődés az alapja.

A beruházások iránti megnövekedett igények különösen fontossá tették a szükséges erőforrások mozgósítását. A *fejlett tőkésországokban* jelentősen megnőtt az állam szerepe ebben a folyamatban: a) Nőtt az állami költségvetésből finanszírozott beruházások aránya az összes beruházásokban (beleértve a magántársaságoknak nyújtott közvetlen beruházási szubvenciókat is). b) Fokozta az állam a magánberuházásokat ösztönző adó- és pénzügyi intézkedéseket („olcsó pénz” politikája, gyorsított amortizáció stb.). c) Nagy szerepet játszott az 1950—65 közötti időszakban az állami eredetű tőke kivétel is.

A magántársaságok a profitok növelésére irányuló és a tőkés fejlődésre általában is mindenkor jellemző erőfeszítések mellett csökkenítették a részvényeseknek kiosztott haszon arányát a tartalékolt profit javára. E tartalékolt profitok a beruházások fő forrásává váltak a legtöbb vezető tőkésországban.

Nehéz és bonyolult feladat volt az akkumulációs források biztosítása a tőkés *fejlesztő országokban* 1950—1965 között. Ebben a naturálgazdálkodás nagy súlya, az alacsony jövedelmek, a szükséges intézmények fejletlensége vagy hiánya, termelésük egy részének a nemzetközi monopóliumok útján való realizálása mellett a nemzetközi tőke menekülése is szerepet játszott. A felhalmozás előmozdításának olyan sajátos módjai alakultak ki, mint a deficit-finanszírozás. Döntő fontosságúvá vált a nemzeti és regionális beruházási bankok szerepe. Súlyos és szinte megoldhatatlan problémának bizonyult az is, hogy a nemzeti valutában vagy termékekben realizált akkumulációból gyakran nem tudták biztosítani a beruházásokhoz szükséges gépeket, építőanyagokat, mert azok beszerzéséhez külföldi valutára lett volna szükség. Ezért a külföldi tőke, a külföldi hitelek, kölcsönök

beruházási programjaik teljesítésének elengedhetetlen feltételei voltak.

A beruházásokhoz szükséges források felhalmozása a *szocialista országokban* is nagy erőfeszítéseket követelt. A szocialista országok a tervezés rendszerében a felhalmozás és fogyasztás arányainak tudatos alakításával biztosították a beruházások kívánt volumenét. Az erőforrások szektorok közötti átcsoportosításának intézményes feltételeit is megteremtették. Az akkumuláció érték- és anyagi összetételének eltérései, a hatalmas és minden területen jelentkező beruházási igény és a viszonylag szűkös eszközök közötti feszültség, a nemzeti valutában megtestesült akkumuláció kívánt áruösszetételre, exportálható termékekre való „átállítása” időnként nehéz feladatok elé állította ezeket az országokat, átmenetileg súlyos zavarokat is okozott.

A termelés tőkeigényessége — a beruházási javak iránti kereslet döntő tényezője — bonyolult és különböző, gyakran ellentétes hatásoknak kitett mutató. Változásainak nemzetközi összehasonlításakor figyelembe kell venni a következő fontos tényezőket:

a) *A gazdasági fejlődés extenzív vagy intenzív jellege.* Extenzív gazdasági fejlődés esetében a foglalkoztatottság növekedése nagyobb jelentőségű lehet, s a termelésnövekedés kisebb tőkeigénnyel járhat.

b) *A kapacitások kihasználtságában végbemenő változások.* Ha egy országban a bázisidőszakban a kihasználtság foka magas, a kapacitások kihasználtságának növekedése minimális beruházásokkal nagy termelésnövekedést eredményezhet.

c) *A beruházások eltérő szerkezete.* A különféle ágazatok, iparágak beruházásiigényessége ugyanis nagyon különböző. Nemzetgazdasági súlyuk változása erősen befolyásolja a termelés tőkeigényességét.

Az adatok arra utalnak, hogy a termelés beruházásiigényessége az egyes országcsoportokban az 1951—1965 közötti tizenöt esztendő alatt s azon belül is egyes időszakokban különböző irányban változott:

A fejlett tőkésországokban 1956—1960 között emelkedett, majd 1961—1965 között némileg csökkent az 1951—1955. évi szinthez képest. A fejlődő országokban átlagban keveset változott, tendenciájában azonban a tizenöt esztendő alatt általában emelkedett. Az *európai szocialista országokban* a tárgyalt időszakban végig emelkedett a termelés tőkeigényessége. Különösen gyors volt az emelkedés 1961—1963-ban (az első öt éves időszak átlagához képest csaknem ötven százalékos).

A termelés tőkeigényességének változásában az egyes országokban, illetve országcsoportokban különböző tényezők játszottak szerepet.

A fejlett tőkésországokban nagy teljesítményű, s így fajlagosan kevésbé beruházásiigényes technológiai folyamatok terjedése, az építkezések viszonylag alacsonyabb aránya az összes beruházásokban, az infrastruktúra fejlettsége és viszonylag nem nagy súlya járult hozzá a termelés tőkeigényességének csökkenéséhez.

A fejlődő országokban a termelési szerkezet változásának viszonylagos lassúsága is tükröződött a tőkeigényesség alakulásában.

A fejlődő országokkal kapcsolatban — tekintettel a bőséges munkaerő-kínálatra és a tőkehiányra — az elmúlt években a közgazdasági irodalomban sok vita dúlt. Sokan inkább munkaigényes, kevésbé bonyolult technológiát ajánlottak ezeknek az országoknak iparuk berendezésére.²

A modern feldolgozó ipar több ága, például a vegyipar, a cementipar, a fém-alapanyagipar fő technológiai folyamatai azonban nem engednek teret ilyen vagyis megoldásoknak. Kétségtelen, hogy ezekben az iparágakban bizonyos kiegészítő műveletekben, például az anyagmozgatásban a variációk lehetősége nagyobb, s vannak olyan iparágak is (például a bőr- és cipőipar stb.), ahol tömeges méretekben lehet gépek helyett munkaerőt használni. Hiba vol-

² U.N. C.I.D. Industrialization and Productivity 1., 2., 3., 6. sz. stb.

na azonban — s ez az elmúlt években be is bizonyosodott —, ha a fejlődő országok elavult technológiát alkalmaznának iparuk modern ágai-ban. Ennek különösen hosszabb távon lennének káros következményei, s tovább növelné a szakadékot a termelésben és a technikában a fejlett és az elmaradott országok között. Az elmaradott technikai színvonal természetesen azon is múlik, hogy mit képesek a fejlődő országok adaptálni, s hogy milyen technikát kaphatnak külföldről.

A *szocialista országokban* a strukturális problémák, vagyis a nagy beruházást igénylő és viszonylag lassabban megtérülő létesítmények (ezek súlya különösen a Szovjetunióban nagy) játszottak fontos szerepet a termelés beruházásigényességének növekedésében. A Szovjetunióban például az állóeszközök egységnyi értékére számított termelés a könnyűiparban hússzorosa, az erőműgép-gyártásban hétszerese, a vas- és acéliparban háromszorosa a fémfeldolgozásának. Nagyon jelentősek az infrastrukturális beruházások is. Emellett azonban a befejezetlen beruházások állományának növekedése, az új kapacitások nem elég gyors használatba vétele is hozzájárult a fajlagos beruházási igény növekedéséhez.

dése számottevően lelassult. A fejlett tőkésországokban 1956—1961 között lassult, majd ismét fokozódott a növekedés üteme, de nem érte el az állótoke-beruházások növekedésének azt az ütemét, amely az ötvenes évek első felében volt. A fejlődő országokban a lassulás trendje mindhárom időszakra jellemző.

1965-ben — számításaim szerint — az összes állótoke-beruházások 56—57 százaléka a fejlett tőkésországokra, mintegy 10 százaléka a fejlődő, 29 százaléka az európai szocialista országokra és megközelítően 4 százaléka az ázsiai szocialista országokra jutott. A fejlett tőkésországok között az Egyesült Államok és Kanada aránya 46,8 százalékos volt. Az EGK tagállamainak részesedése 26 százalékot tett ki. Az európai szocialista országok között a Szovjetunió aránya 76,8 százalékos volt.

Ezzel szemben 1950-ben az Egyesült Államok súlya a fejlett tőkésországok állótoke-beruházásaiban 69,1 százalékot tett ki. A fejlett tőkésországok részesedése az összes állótoke-beruházásokban a világgazdaságban (ázsiai szocialista országok nélkül) 67—68 százalék volt, a fejlődő országoké 9 százalék körül mozgott, s az európai szocialista országok aránya 21—22 százalékot tett ki.

1. sz. táblázat

Az állótoke-beruházások évi átlagos növekedése
(változtatlan árakon, százalékban)

Országcsoport	1951—1955	1956—1960	1961—1965
Fejlett tőkésországok	5,39	3,54	5,06
Fejlődő országok	8,45	5,10	4,06
Európai szocialista országok	12,70	12,96	5,80

Forrás: United Nations Center for Development Planning, Projections and Policies, 1967. Szoposztavlenyje urovnyej ekonomicseszkoivo razvityija szocialiszticseszkih sztran. Nemzeti statisztikák alapján végzett számítások.

Az 1. sz. táblázatból kitűnik, hogy a *beruházások növekedésének tendenciái a világgazdaság egyes szektoráiban különbözöek*. A szocialista országokban, Európában az ötvenes évek gyors fejlődése után, 1961—1965 között a beruházások növeke-

A szintkülönbségek az állótoke-beruházások nagyságát tekintve még inkább kidomborodnak az egy lakosra számított adatokból.

A tőkés világgazdaság átlagában, 1950—1965 között, az egy lakosra számított állótoke-beruházások nagy-

2. sz. táblázat

Az egy lakosra számított állótöke-beruházások szintje a tőkés világgazdaságban

Megnevezés	1950	1965
Tőkés világgazdaság átlaga ..	100	100
Fejlett tőkésországok	250	270
Észak-Amerika	555	396
Közös Piac	155	258
EFTA	177	238
Egyéb Nyugat-Európa	41	72
Egyéb fejlett tőkésországok	87	208
Fejlődő országok	17	19
Latin-Amerika	51	39
Afrika	12	18
Távol-Kelet	9	13
Közél-Kelet	18	39
Egyéb fejlődő országok ...	6	6

Forrás: Azonos az 1. sz. táblázatával.

sága mintegy 60 százalékkal növekedett. A fejlett tőkésországok közül — a tőkés világgazdaság átlagához képest — különösen az „egyéb” kategóriában szereplők (Japán, Ausztrália és Új-Zéland) erősítették pozícióikat a fenti mutató tükrében. Számmottevő a Közös Piac tagállamainak előretörése is. A fejlődő országok is léptek egy-két pontot a tőkés világgazdaság átlaga felé. Közülük azonban csupán a közel-keleti országok beruházásainak szintje változott számottevően. Figyelemre méltó, hogy a fejlett és az elmaradott országok közötti szakadék az állótöke-beruházások szintjét tekintve is tovább mélyült a vizsgált időszakban. Az egy lakosra számított állótöke-beruházások nagysága az európai szocialista országokban átlagban 1950-ben a fejlett tőkésországok átlagának 66 százaléka volt. 1965-ben már a hét európai KGST-ország egy lakosra számítva megközelítően annyit ruházott be, mint a fejlett tőkésországok átlagában.

A szintkülönbségek, mint ez a 3. sz. táblázatból is kitűnik, a kiegyenlítődés irányában változtak.

Az összes állótöke-beruházások a világgazdaságban 1951—1965 között több mint két és félszeresére növe-

3. sz. táblázat

Az egy lakosra számított állóeszköz-beruházások szintje a KGST hét tagállamában (A hét ország átlaga = 100)

Ország	1950	1965
Bulgária	30	75
Csehszlovákia	112	103
Lengyelország	57	67
Német Demokratikus Köztársaság	39	90
Magyarország	40	63
Románia	29	75
Szovjetunió	124	110

Forrás: A Szoposztavlenyije urovnyej... c. könyv 1963-ra vonatkozóan adta meg a szintkülönbségeket. A Romániára vonatkozó adatokat nemzeti statisztikai forrás alapján számítottuk ki. Ebből kiindulva a beruházások indexe segítségével számítottuk ki az 1950. évi szintkülönbségeket.

Megjegyzés: Az adatok ellenőrzésében figyelembe vettük T. Hacsaturov akadémikusnak a Voproszi Ekonomiki 1967. 8. számában közölt számítását, amely szerint a Szovjetunió beruházásai az Egyesült Államokénak 89 százalékát tették ki. Ez megegyezett saját számításaimmal is.

kedtek. A növekedés 50 százaléka a fejlett tőkésországokra, 11 százaléka a fejlődő országokra, egyharmada az európai szocialista országokra és a

fennmaradó mintegy 6 százaléka az ázsiai szocialista országokra jutott.

A beruházások az állóeszközök jellegét tekintve építkezésekből és gépekből, illetve berendezésekből tevődnek össze. A konkrét arányok alakulását országonként és időszakonként természetesen különböző tényezők befolyásolják. A legfontosabbak: az ország nagysága, a fejlődés jellege. Nagy területű országokban az építkezések arányát az út-, vasút- és különböző egyéb infrastrukturális beruházások nagyobb szükségessége is megnöveli. Nagy az építkezések aránya az extenzív jellegű gazdasági fejlődés stádiumában levő országokban is. Időszakonként a lakásépítkezések vagy az útépitések lékészerűen megemelhetik az építkezések arányát kisebb és a fejlődés intenzív szakaszában levő országban is. Helyesebb ezért a gépek és berendezések jelentőségének nemzetközi összehasonlításakor a termelőberuházásokból, azok összetételéből kiindulni.

A gépek és berendezések aránya a termelőberuházások esetében a fejlett tőkésországokban 1950—1965 között 65—75 százalék között mozgott. A fejlődő országokban 20—40 százalék között ingadozott. A szocialista országokra vonatkozó összehasonlítható számadatokat nem tudunk kialakítani. A gépek és berendezések aránya az összes beruházásokban állt csak rendelkezésre. Ez 1950—1965 között az összes beruházások 20—22 százalékáról 32—34 százalékra nőtt. Az Egyesült Államokban a gépek és berendezések súlya az összes beruházások 33—36 százaléka körül mozgott a vizsgált időszakban. A nyugat-európai országokban pedig 45 százalék volt 1951—1965 átlagában. A fejlődő országokra inkább a 20—25 százalékos arányok voltak jellemzőek.

A gépek és berendezések aránya az összes beruházásokban 1951—1965 között világviszonylatban is a legmagasabb volt Belgiumban: 72—76 százalék. A Közös Piac országai közül a gépek és berendezések súlya az állóeszköz-beruházásokban Olaszországban volt a legalacsonyabb, 36—

44 százalék között ingadozott. A szocialista országok közül a gépek és berendezések aránya a beruházásokban az NDK-ban és Csehszlovákiában volt a legmagasabb. Az NDK-ban például némely években az összes beruházások 55—56 százalékát haladta meg.

A termelt javak felhasználása szempontjából természetesen az építkezéseknek is nagy jelentőségük van. A különféle, input-output táblák alapján végzett számítások szerint az építőipar bruttó termelési értéke 50—75 százalékban anyagi ráfordításokból tevődik össze, és a végtermék 8—15 százalékát ez az iparág használja fel.³ A gépek és berendezések azonban a technikai haladás legfőbb hordozói. A piaci viszonyok szempontjából, nemzeti és nemzetközi viszonylatban is ágazati kapcsolódásaiknál fogva sokkal dinamikusabb szerepet játszanak, mint az építmények. 1951—1965 között a gépi beruházásoknak valamivel több mint 60 százaléka jutott becsléseim szerint a fejlett tőkésországokra, mintegy 30—32 százaléka az európai és ázsiai szocialista országokra s a fennmaradó 8—10 százaléka a fejlődő országokra.

A számításokat az állóeszköz-beruházások viszonylagos nagyságának, a gépek és berendezések az állóeszköz-beruházásokban kialakult arányának figyelembevételével végeztem el. Az aránybeli különbségek a gépek és berendezések, valamint az építkezések között az egyes országokban, illetve országcsoportokban az összképet természetesen befolyásolhatják. Ezek a különbségek ugyanis elég nagyok. A gépek és berendezések, valamint építkezések árát az Egyesült Államokban GNP-szinten egyaránt 1,00-nak véve, az OECD számításai szerint például 1955-ben Olaszországban a gépek és berendezések árszintje 1,54, az építkezéseké 0,75 volt.

A gépi beruházások viszonylagos nagyságát illetően ezért többet mondanak az azonos típusú országokra

³ United Nations Industrial Development Organization, 1967.

vonatkozó összehasonlítások. E tekintetben az Európai Közös Piac és a KGST országait hasonlítja össze a 4. sz. táblázat.

sült Államokban az 1950—1955. évek átlagában az import aránya a felhasznált gépek és berendezések értékének 1 százalékát tette ki. Az

4. sz. táblázat

Az egy lakosra számított gépi beruházások nagysága
a Közös Piac és a KGST tagállamaiban
(1961—1965)

Belgium—Luxemburg	122	Bulgária	70
Franciaország	119	Csehszlovákia	124
Hollandia	103	Lengyelország	77
Olaszország	45	Magyarország	82
Német Szövetségi Köztársaság	109	Német Demokratikus Köztársaság	152
		Románia	89
A Közös Piac átlaga	100	A KGST átlaga	100

Forrás: Brookings Institution, USA, 1967; Szoposztavlenyjje urovnyej... és a nemzeti statisztikák alapján számítva.

Megjegyzés: Hacsaturov akadémikus idézett számításai, valamint a szocialista országok beruházásainak nagyságára vonatkozó számításaim és becsléseim alapján a beruházott gépek egy lakosra számított szintje a KGST és a Közös Piac országaiiban 1961—1965-ben átlagban azonos volt, és az Egyesült Államok megfelelő időszakra vonatkozó gépi beruházási szintjének körülbelül kétharmadát tette ki.

Ezek az arányok természetesen nem tükrözik a beruházott gépek minőségét, hatékonyságát. Az új gépek ugyanis különböző korú technológiát testesítenek meg, nem szükségképp a legmodernebbet. (Ezért is az egyes országok technikai fejlettségi szintjének összehasonlításában viszonylagos értékű mutató a gazdaságban működő gépek átlagos életkora.)

A világgazdaságban a felhasznált gépek és berendezések viszonylag nagy hányada kerül a nemzetközi kereskedelem csatornáin át a fogyasztókhoz.

Ez a fejlett ipari országokban a munkamegosztás elmélyülését, a fokozódó nemzetközi specializációt tükrözi, az elmaradott országokban pedig a hazai gépgyártás fejletlenségére utal.

A fejlett országokban tehát az importált gépek és berendezések aránya a felhasználásban és az export részesedése a hazai gyártmányok értékesítésében egyidejűleg nő. A fejlődő országokban a növekedés csak az import vagy főképp az import növekedésében jelentkezik. Az Egye-

1960—1965. évek átlagában ez az arány 4 százalékra emelkedett. Az export részesedése a termelésben az 1960—1965. években 6,5 százalék volt. Az OECD többi tagállamára vonatkozóan a tendenciák az 5. sz. táblázat adatai szerint alakultak.

A táblázat adataiból kitűnik, hogy a nagyobb nyugat-európai országok a beruházott gépek és berendezések tekintetében viszonylag kevésbé függenek a külső forrásoktól, a tendencia azonban növekvő. Különösen szembetűnően magas az importált berendezések s gépek aránya Belgiumban és Norvégiában.

Az export aránya a termelésben természetesen ingadozik, különösen a hatvanas évek első felében, 1953-hoz képest azonban a legtöbb országban emelkedett.

A szocialista országokkal kapcsolatban nem tudunk végezni számításokat a változásokra vonatkozólag. Némely becslések szerint az importált gépek aránya az összes beruházott gépekből és berendezésekből a KGST európai államaiban, az ötvenes évek második feléhez viszonyít-

**A gépek és berendezések nemzetközi cseréjének jelentősége
az OECD tagállamaiban (ötéves átlagok, százalékban)**

Ország	Az import aránya a beruházásokban			Az export aránya a termelésben		
	1951/1955	1956/1960	1961/1965	1951/1955	1956/1960	1961/1965
Japán	n. a.	n. a.	4,4	n. a.	n. a.	17,5
NSZK	4,2	10,0	14,3	35,9	42,2	42,0
Belgium	46,0	52,1	62,1	34,3	38,2	51,0
Franciaország ..	9,5	10,7	17,7	14,6	18,7	21,3
Olaszország	17,0	16,0	30,1	15,0	24,6	36,3
Hollandia	39,0	44,1	54,2	36,1	41,1	46,6
Ausztria	29,2	50,0	53,4	25,0	36,3	38,5
Dánia	43,1	48,1	53,5	31,1	40,6	44,3
Norvégia	56,1	57,3	58,0	12,0	15,0	24,0
Svédország	25,6	32,1	35,3	24,1	32,1	38,3
Svájc	41,1	43,4	55,6	64,1	63,1	62,3
Anglia	6,8	8,5	10,6	30,0	32,1	31,3

Forrás: OECD statisztikák alapján számítva.

va, a hatvanas évek első felében valamelyest csökkent.⁴ A hatvanas évek elején a Szovjetunióban 14 százalék volt az importált gépek aránya. A kelet-európai szocialista országokra vonatkozóan az arányok magasabbak. A Szovjetunió ugyanis — az Egyesült Államokhoz bizonyos fokig hasonlóan — e területen sokkal kevésbé függ a nemzetközi munkamegosztástól. Csehszlovákiában 15 körül, Romániában 30, Magyarországon (csak az állami beruházásokban) 45 százalék körül volt az importált gépek aránya a beruházott gépekben és berendezésekben a hatvanas évek első felében.

A gazdasági mechanizmus és az 1951—1965 közötti időszak jelentős részében a gazdaságpolitika is önellátásra ösztönözte a szocialista országokat a gépeket és berendezéseket illetően, különösen pedig az ötvenes évek első felében — a hagyományos importforrások kiesése nyomán — a nemzetközi feltételek is arra sarkallták őket, hogy fokozzák önellátásukat. A gépek és berendezések viszonylag nagy aránya a KGST keretében folyó külkereskedelemben az

összes gép- és berendezésfelhasználás viszonylag kis hányadát képviseli.

A Szovjetunió kivételével azonban a termelésben viszonylag magas az exportált cikkek aránya. Ez bizonyos fokig a KGST-országok közötti specializációs megállapodások eredménye. Részben pedig annak következménye, hogy a hazai szükségletekre létrehozott gépipar főképp a KGST keretei közötti szükségletekre építve viszonylag gyorsan exportiparrá is fejlődhetett sok országban.

A verseny a gépek és berendezések nemzetközi piacán nagyon éles. Az érintett exportőr országok ezért sokkal nagyobb erőfeszítéseket is tesznek e téren pozícióik erősítésére, mint a fogyasztási cikkek világpiacán.

Ennek oka egyrészt, hogy sokkal nagyobb értékekről van szó, s ily módon nagyobb profitmennyiség realizálható. A felhalmozott tudás, a technikai tapasztalat a beruházási javakban sokkal nagyobb súlyt képvisel, mint a fogyasztási cikkekben, s a vevő ezt is megfizeti.

A gépek és berendezések szállítása mindezek mellett az exportortól való hosszú távú technikai és gazdasági függőséget is biztosít a javítási szol-

⁴ Draginja Arsic cikke a *Medjunarodni Problem*, Belgrád 1966. 1. számában.

gáltatásokon, a karbantartáson, az alkatrész-szállításon keresztül.

Emellett az a tapasztalat, hogy ha egy ország műszaki értelmiségi gárdája megszokott egy bizonyos külföldi technikát, sokkal konzervatívabb módon ragaszkodik hozzá, mint

a fogyasztási javak esetében a fogyasztó. Termelési, tervezési tapasztalataik, néha nyelvismeretük is ehhez kapcsolódnak. Rendszerint sajátos személyi-anyagi érdekeltiségi összefonódás is kialakul.

Simai Mihály

Különbözeti járadék és különbözeti teher a dombvidéken

A mezőgazdasági üzemek, termelőszövetkezetek jövedelmét egyidejűleg sok tényező befolyásolja. E tényezők közül cikkemben a föld — a mezőgazdasági termelés egyik alapvető termelőeszköze — termékenységének és domborzati viszonyainak hatását vizsgálom. Az ebből fakadó különbözeti földjáradék, illetve különbözeti teher néhány problémáját és a termelőszövetkezetek gazdasági mutatóival való összefüggését világítom meg, főleg a Borsod-Abaúj-Zemplén megyei termelőszövetkezetek adatai alapján végzett számításaimmal.*

A kedvezőtlen természeti adottságú mezőgazdasági területeken a termelési ráfordítások — többoldalú vizsgálatok tanúsága szerint — a gazdálkodás során rosszabbul hasznosulnak, mint az ország más területein. A talaj termékenysége és domborzati viszonyai változó mértékben befolyásolják a gazdálkodás eredményességét.

Az az általános törvényszerűség, hogy a nagyobb ráfordítás növekvő hozammal, illetőleg termelési értékkel jár együtt, a rosszabb adottságú területekre is érvényes. A *ráfordítások hatékonysága azonban a különböző minőségű talajokon nem azonos*. Az élő és a holt munka termelékenysége a jobb minőségű talajokkal rendelkező területeken jóval nagyobb, mint a kedvezőtleneken.

A gyenge minőségű földeken gazdálkodó termelőszövetkezetekben, or-

szágos átlagban, például az 1966. évben az 1 kh termőterületre vetített termelési érték csupán 44 százalékra volt a jó termékenységű földeken gazdálkodó termelőszövetkezetek azonos mutatójának. 1966-ban a „jó” termelőszövetkezetekben 100 Ft-halmozott termelési értéket 55,80 Ft-os, a gyenge termőképességű területeken viszont 77,30 Ft-os anyagköltséggel állítottak elő.

Kétségtelen, hogy mostoha természeti feltételek között is lehet kivételesen (különleges gazdálkodási módszerekkel), jó eredményeket elérni. Azokat a *különbségeket* azonban, amelyek jelenleg a termelőszövetkezetek gazdálkodási eredményében kimutathatók, a *legpregnánssabban a föld minőségének különbségeivel lehet összefüggésbe hozni*.

A földminőség és a termelőszövetkezetek gazdálkodási eredménye közötti szoros kapcsolat szemléltetésére az 1. sz. táblázat az ország termelőszövetkezeteinek 1965. évi adatait mutatja be.

Ha a vizsgált gazdasági mutatót különböző időszakokban hasonlítjuk össze, megállapíthatjuk, hogy a különbség nem csökkenő, hanem növekvő tendenciájú. Ezt igazolják a Borsod-Abaúj-Zemplén megyei termelőszövetkezet a 2. sz. táblázatban közölt adatai.

A mostoha természeti feltételek között gazdálkodó mezőgazdasági üzemekben *nemcsak az elsődleges, hanem a pótlólagos ráfordítások hatékonysága is lényegesen kisebb, illetve gyorsabban csökkenő, mint a jó*

* A cikket a szerző „A dombvidéki gazdálkodás Borsod megyében” című, 1967-ben megvédett kandidátusi értekezése alapján állította össze.

1. sz. táblázat.

**A halmozatlan termelési érték kapcsolata
a földminőséggel, 1965-ben.**

Egy kh szántóterület kataszteri tiszta jövedelme, aranykoronában	A termelő- szövetkezetek száma	Az 1 kh szántó- területre jutó hal- mozatlan termelési érték, folyó áron Ft-ben
4,0 alatt	98	1430
4,1—6,0	257	1860
6,1—850	452	2185
8,1—10,0	585	2446
10,1—12,0	595	2833
13,1—14,0	487	3104
14,1—16,0	369	3587
16,1—18,0	199	3991
18,0 felett	236	4502

Forrás: Mezőgazdasági adatok, III. KSH.
1966.

adottságúakban. Ezt az összefüggést bizonyítja a 3. sz. táblázat.

százalékos ráfordítási többletet jelent.*

Az egyes években eltérő nagyságú a jó (sík) és a rossz (lejtős) talajadottságú termelészövetkezetek 100 Ft ráfordításra jutó termelési értéke közötti különbség. Ennek oka az egyes évek eltérő időjárása. Minél csapadékszegényebb az év, annál nagyobb a különbség a síkság és a dombvidék azonos ráfordítással elért termelési értéke között.

A bemutatott összefüggések bizonyítják, hogy a kedvezőtlen természeti feltételek között gazdálkodó termelészövetkezetekben — a vizsgált időszakban — az 1 kh mezőgazdasági területre vetített ráfordítások növelése nem a gazdasági különbségek kiegyenlítését, hanem a gazdálkodásban megmutatkozó, egyébként is je-

2. sz. táblázat

**A bruttó termelési érték különbségének alakulása folyó áron*
(Ft/kh)**

Megnevezés	A termelészövetkezeti és az egyéni gazdaságokban		A termelészövetkezetekben	
	1951—1957.		1962—1964.	1965-ben
	évek átlagában			
A síkság és a dombvidék átlaga között	579		1151	1184
A legjobb és a leggyengébb körzet átlaga között** ...	2083		2077	2398

* 312 Borsod-Abaúj-Zemplén megyei termelészövetkezet adatai alapján készített számításom.

** Borsod-Abaúj-Zemplén megye 12 mezőgazdasági termelési körzetéből, a katasztrális holdanként átlagosan legnagyobb, illetve legkisebb bruttó termelési értéket elért termelési körzetek adatai.

Az 1964-es évben 3000 Ft körüli katasztrális holdankénti bruttó termelési érték eléréséhez sík területen 2800 Ft, 8 százalékos átlagos lejtésű szántóterületen 3300 Ft, 14 százalékos lejtésűnél pedig 3800 Ft ráfordításra volt szükség. Ez a dombvidéken 3 százalékos átlagos lejtésű szántóterületen 17,8 százalékos, a 14 százalékos átlagos lejtésű szántóterületen 37,5

jelentős különbségek fokozódását eredményezte.

Levonhatjuk azt a következtetést is, hogy a szóban forgó területeken az élő- és a holtmunka-ráfordítás nagysága nem tudja ellensúlyozni a természeti tényezők különbségeiből ere-

* A ráfordításokat az érvényes számviteli elszámolási rendszer szerint számították.

A domborzati viszonyok és a bruttó termelési érték összefüggése*

Év	1 kh szántóra jutó átlagos ráfordítás (Ft)	100 Ft ráfordításra jutó termelési érték, folyó áron, Ft-ban			
		sík	5%-os	8%-os	14%-os
			lejtésű területeken		
1963	1300 alatt	144,5	133,1	125,8	111,9
	1301—1800	133,3	115,4	104,6	83,2
	1801—2300	125,6	104,4	91,4	—
	2301—2800	120,0	96,4	82,1	—
	2801—3300	115,1	—	—	—
	3301—3800	111,1	—	—	—
1964	2300—2800	109,5	100,9	95,1	81,7
	2801—3300	105,4	96,6	90,8	77,7
	3301—3800	105,5	96,4	90,7	77,8
	3801 felett	108,2	99,2	93,3	80,6
1965	2300—2800	109,4	106,3	104,4	100,6
	2801—3300	110,2	104,4	101,1	94,2
	3301—3800	110,7	103,2	98,7	89,7
	3801 felett	111,1	—	—	—

* Borsod-Abaúj-Zemplén megye 1963-ban 252, 1964-ben 228, 1965-ben 95, a domborzati viszonyok és az 1 kh-ra jutó ráfordítások nagyságrendje szerint csoportosított termelőszövetkezete zárszámadási adatai alapján készült számítás.

dó gazdasági különbségeket. A termelési alapok, a ráfordítások növelésére irányuló intézkedések a gazdasági eredmények javításához önmagukban nem elegendőek, mert ha a talajok termékenysége egyidejűleg nem növekszik, akkor a gyenge termőképességű talajokon a jövőben is kisebb lesz a bruttó termelés, rosszabb lesz a jövedelmezőség, mint a termékenyebekben.

A ráfordítások hatékonyságát a dombos területeken az alacsonyabb hozamok mellett kedvezőtlenül befolyásolja több olyan objektív tényező, amely a termelési költségeket növeli.

A lejtős területeken mintegy 15—20 százalékkal magasabb az 1 kh területre jutó termelési költség. A domborzati viszonyok szükségessé teszik speciális erő- és munkagépek alkalmazását, ami részben nagyobb beruházást, részben pedig különleges szakképzettséget igényel.

A területi tagoltság objektíve korlátozza az üzemek területi koncentrációját. Az üzemek nagysága a dombos területeken általában jóval kisebb, mint a síkságon, ahol a termelőerők

fejlettségének leginkább megfelelő üzemi formák és méretek viszonylag gyorsan alakulhatnak ki. Dombvidéken a felszíni adottságok miatt általában a 2500—3000 katasztrális hold területű üzem nagyság csak egyedi esetekben, kivételesen léphető túl.

A kisebb üzem nagyság következtében a majorok méretei is kisebbek. Kiépítésük költségesebb, mint a sík vidéken, mert:

— a kisméretű gazdasági telepek beruházásaihoz magas fajlagos járulékos költségek kapcsolódnak;

— nagyobb a szállítási távolság és kedvezőtlenebbek az útviszonyok;

— a bekötőutak és a mezőgazdasági létesítmények építése során munkatöbblet adódik a domborzati viszonyok miatt;

— nehézségekkel jár a víznyerés, a vízvezetés és az energiaellátás.

Külön ki kell emelni azt a nagy költség-többletet, amelyet dombos területeken a szállítások okoznak. Az üzemek többségében nagyobb a szállítási távolság a vasútállomáshoz, a felvásárló központokhoz, a felvevő piacokhoz és a beszerzési helyekhez,

mint a síkvidéken. Az utak rendszerint rosszak, nincsenek megfelelően karbantartva. Ezenkívül a dombvidéki üzemeknek a szállítások során az üzem belüli tárolóhelyek és a hozzájuk tartozó völgyi vasútállomások között jelentős magassági különbséget kell legyőzniük.

Az üzemi tárolóhelyekhez, az álló- és forgóeszközök beszerzési, valamint a mezőgazdasági termények és termékek értékesítési helyeihez vezető útszer négy szakaszra tagolható:

1. az üzem belüli szállítási útvonalak,
2. az üzemtől a tehergépkocsi-közlekedésre alkalmas útvonalig vezető utak,
3. a rakodóállomásig vezető út,
4. a vasútvonal.

A negyedik szakasz, vagyis a vasúti szállítás költségtöbblete jelenleg általában a mezőgazdasági termények és termékek vásárlóját terheli. A harmadik szakasz rendszerint hosszú és kevésbé karbantartott útjai már sok szállítási költségtöbbletet okozhatnak a mezőgazdasági üzemeknek. A síkság viszonyaihoz képest kedvezőtlen szállítási helyzetet azonban főleg az első és a második szakasz határozza meg.

A lejtő szöge és a szállítási munkaráfordítás között ugyanis a következő összefüggés van:

— a legrövidebb út kialakítása — szintkülönbségek és talajvédelmi okok miatt — megoldhatatlan, ezért a szállítási távolság megnövekszik;

— a lejtőkön a járművet csak kevésbé lehet megterhelni, ezért azonos súly elszállítása több fordulót, hosszabb szállítási időt igényel.

A Német Demokratikus Köztársaságban végzett kísérleti megfigyelések szerint a lejtős és a sík területeken végzett szállítás időigényének különbsége a traktoros szállításhoz képest jóval nagyobb, mint a fogatosnál. Ha egy adott súlyt, adott távolságra fogattal sík területen 10 fordulóval szállítanak el, akkor 10 százalékon felül lejtőn ez 13 fordulót kíván. Traktoros szállításhoz a síkvidéki 10 fordulót a dombvidéken 20 fordulót

helyettesíti, tehát a megteendő távolság közvetve kétszeresére nő.*

A kedvezőtlen termőhelyi adottságú mezőgazdasági üzemekben a társadalmi munka-ráfordítások különböző hatékonysága azt a tendenciát erősíti, hogy igen nagy gazdasági és társadalmi különbségek alakulnak ki a jó és a rosszabb feltételekkel működő gazdaságok között.

Azokban a gazdaságokban, ahol a *termékegységre jutó élőmunka- és anyagieszköz-ráfordítás a társadalmilag elismert ráfordításoknál kisebb, ott különbözeti járadék, ahol pedig annál nagyobb, ott különbözeti teher keletkezik.* A különbözeti járadék, illetve a különbözeti teher nagysága attól függ, hogy az adott gazdaságban a termelés társadalmi és egyedi értéke (ára) között milyen nagy az eltérés. Mivel a kevésbé termőképes talajok kevesebb olyan természetes elemet tartalmaznak, amelyek mezőgazdasági termékké változtathatók, azonos munka kevesebb ilyen elemet fog átváltoztatni mezőgazdasági terméké, míg a jó termőképességű talajon többet. Az így keletkezett többletermék az I. sz. különbözeti földjáradék. Ennek anyagi alapja tehát az a termékkülönbözet, amely a különböző termékenyséű földeken átlagos feltételek mellett keletkezik.

A II. sz. különbözeti földjáradék a termékenyebb talajokon végzett pótlólagos ráfordítások nagyobb hatékonyságának eredménye. A II. sz. különbözeti járadék anyagi alapja csak az a termékrész, amely a pótlólagos ráfordítások következtében, a jobb természeti adottságok alapján jön létre. A II. sz. különbözeti földjáradék az átlagosnál jobb körülmények között végzett ráfordítások többletjöveldelméből csak azt a részt képviseli, amely a jobb termékenyséű földek pótlólagos ráfordításainak nagyobb hatékonyságából ered, a legrosszabb minőségű földek azonos ráfordítással elért többletjöveldelméhez képest.

* Forrás Kollár László: „A hegyvidéki gazdálkodás tapasztalatai néhány szocialista és kapitalista országban”, Országos Mezőgazdasági Könyvtár és Dokumentációs Központ, 1961.

Ezért a II. sz. különbözeti földjáradék lényege és kiindulópontja a pótlólagos ráfordítás és a föld nagyobb termézetes termékenysége. *Ahol nem képződik I. sz. különbözeti földjáradék, ott II. sz. különbözeti földjáradék sem képződhet.*

A pótlólagos ráfordítások kétségtelesenül kedvezőbb feltételeket teremtenek. Az így létrehozott kedvezőbb feltételek azonban nem monopolizálhatók, az ilyen többlettermék ideiglenes extratöbblettermék és nem földjáradék. Ideiglenes extratöbblettermék azonos minőségű földeken is kialakulhat, ha a pótlólagos ráfordítás növekvő termelékenységgel jár. Ez a többletjövedelem azonban a többletráfordításból adódik és nem a föld minőségéből. Sőt, külön jövedelemtöbblet, extrajövedelem nemcsak pótlólagos, hanem átlagos ráfordítások mellett is keletkezhet, ha ezeket jobban kihasználják, okszerűbben alkalmazzák, és ennek eredményeként nő a hozam.

A munka és a gazdálkodás megszervezésében rejlt különbségek, valamint a földterület átlagos nagysága, vagy a földellátottság olyan tényezők, amelyeknek egyaránt szerepük van a különjövedelmek keletkezésében, az ezekből származó különjövedelmeknek azonban semmi közük a tartós extrajövedelemhez, a különbözeti járadékhoz.

A társadalmiérték-szabályozónál jobb természeti feltételek között érvényesülő jobb gazdasági feltételek pótlólagos hozamtöbblete a II. sz. különbözeti földjáradék, amit a jobb természeti feltételek differenciáló hatása eredményez.

Az I. számú és a II. számú különbözeti földjáradék alakulását a Borsod-Abaúj-Zemplén megyei termelőszövetkezetek 1963., 1964. és 1965. évi

* A hivatkozott matematikai módszeren egy kétváltozós másodfokú parabola függvénytípus értendő, amelynek általános alakja a következő:

$$y = a + bx_1 + cx_1^2 + dx_2 + ex_2^2 + fx_1 x_2,$$

ahol a függő változó a bruttó termelési érték, az egyik független változó a termelési költség, a másik független változó pedig a lejtési százalék. A módszert részletesebben Mészáros Sándor írta le a Gazdálkodás 1966. évi 3. számában.

adatai alapján vizsgáltam meg. Számításaimhoz matematikai módszert használtam.* Példaként az 1965. évre vonatkozó adatfeldolgozásból mutatok be néhány részletet a 4. sz. táblázatban.

A síkságtól a magasabb lejtőkategóriák, vagyis a jótól a gyenge termőképességű talajok felé haladva, fokozatosan növekvő különbözeti teher képződik. Ennek a negatív előjelű földjáradéknak az a magyarázata, hogy a mezőgazdaságban az ár-meghatározó szerepet nem a legrosszabb minőségű földeken felmerülő termelési költségek töltik be.

A közepesnél rosszabb minőségű földek I. számú különbözeti terhét úgy kaptam meg, hogy a síkságon levő termelőszövetkezetek — az adott évben a legalacsonyabb ráfordítási kategóriában elért — nettó jövedelmét *alapjövedelemnek* fogtam fel (a 4. sz. táblázatban közölt 1964. évi adatok esetében ez 218 Ft/kh).

A különböző átlagos lejtésű kategóriákba tartozó termelőszövetkezetekben azonos, katasztrális holdanként 2300 Ft-os ráfordítással 1 kh-ra vetítve elért nettó jövedelmet a fent leírt alapjövedelemhez hasonlítottam. A kettő különbözetét vettem I. számú különbözeti földjáradéknak, illetve ennek negatív jellegére való tekintettel, különbözeti tehernek. Számításaimban 5, lejtési százalék alapján megkülönböztetett kategóriát alkalmaztam. A 4. sz. táblázatban — példaként — az öt kategóriából hármát mutatok be. Az 5 százalékos lejtésű területeken levő termelőszövetkezetekben az I. számú különbözeti teher 196 Ft, a 8 százalékos lejtésűeknél 331 Ft/kh, a 14 százalékos lejtésűeknél 638 Ft/kh.

A növekvő ráfordítások hatására jelentkező II. számú különbözeti teher kiszámításához megvizsgáltam az egyes területi kategóriákban a 2800, 3300, illetve 3800 Ft katasztrális holdankénti ráfordítással elért nettó jövedelmet. A lejtős területeken így elért nettó jövedelmet a kiindulásként meghatározott *alapjövedelemhez* viszonyítottam, a kettő

A különbözeti földjáradék 1964-ben, folyó áron (Ft/kh)* 4. sz. táblázat

Területi kategória	Bruttó termelési érték	Nettó jövedelem	Különbözeti földjáradék		
			I. sz.	II. sz.	Összesen
<i>2300 Ft/kh ráfordítás mellett</i>					
sík	2518	+218	—	—	—
5%-os lejtésű	2322	+ 22	—196	—	— 196
8%-os lejtésű	2187	—113	—331	—	— 331
14%-os lejtésű	1880	—420	—638	—	— 638
<i>2800 Ft/kh ráfordítás mellett</i>					
sík	2952	+152	—	—	—
5%-os lejtésű	2707	— 93	—196	— 49	— 245
8%-os lejtésű	2543	—257	—331	— 78	— 409
14%-os lejtésű	2177	—623	—638	—137	— 775
<i>3300 Ft/kh ráfordítás mellett</i>					
sík	3483	+183	—	—	—
5%-os lejtésű	3189	—111	—196	— 98	— 294
8%-os lejtésű	2996	—304	—331	—156	— 487
14%-os lejtésű	2570	—730	—638	—275	— 913
<i>3800 Ft/kh ráfordítás mellett</i>					
sík	4111	+311	—	—	—
5%-os lejtésű	3768	— 32	—196	—147	— 343
8%-os lejtésű	3545	—255	—331	—235	— 566
14%-os lejtésű	3061	—739	—638	—412	—1050

* Borsod-Abaúj-Zemplén megye 228 termelőszövetkezetének adatai alapján.

különbségeként jelentkező összeget különbözeti tehernek tekintettem. E különbözeti teherből az I. számú különbözeti teherre levontam az előzőekben ismertetett módszerrel kiszámított és állandónak vett I. számú különbözeti terhet, a maradék a II. számú különbözeti terhet adta. Ennek nagysága a 4. sz. táblázat szerint katasztrális holdanként 8 százalékos lejtésű területeken 2800 Ft ráfordítás mellett 78, 3300 Ft ráfordítás mellett 156 Ft, 3800 Ft ráfordítás mellett 235 Ft. A 14 százalékos lejtésű területeken a megfelelő számok: 137, 275, illetve 412 Ft.

Az 1963., 1964. és 1965. évi adatok alapján végzett számítások azt igazolták, hogy az I. számú és a II. számú különbözeti földjáradék, illetve különbözeti teher szoros kapcsolatban van a domborzati viszonyokkal, illetve a talaj termékenységével. Az azonos és a különböző katasztrális holdankénti ráfordítás szerint képzett csoportokban az 5 százalékostól a 17 százalékos lejtő felé haladva az

I. számú és a II. számú különbözeti teher fokozatosan növekszik. Például 1964-ben az I. számú különbözeti teher, a síkvidéki termelőszövetkezetekhez képest az 5 százalékos lejtésű területeken 196, a 8 százalékos lejtésű területeken 331, a 11 százalékos lejtésű területeken 478, a 14 százalékos lejtésű területeken 638 és a 17 százalékos lejtésű területeken 810 Ft volt katasztrális holdanként.

A pótlólagos ráfordítások hatására a hatékonysági görbe jellegzetességének megfelelően a domborzattól, illetve a talaj termékenységétől függően, a fokozatosan növekvő I. számú különbözeti teher mellé egy ugyancsak arányosan növekvő II. számú különbözeti teher társul. Ennek nagysága — példaként — 1964-ben, a 17 százalékos lejtésű területeken 2800 Ft/kh ráfordítás mellett 167, 3300 Ft/kh ráfordítás mellett 334, 3800 Ft/kh ráfordítás mellett 500 Ft katasztrális holdanként.

A lejtő 1 százalékos növekedése nagyjából ugyanannyival növeli a

II. számú különbözeti terhet, mint a ráfordítások 500 Ft-tal való megnövelése.

Borsod-Abaúj-Zemplén megye termelőszövetkezeteinek adatai alapján végzett számításból két fő következtetés vonhattam le:

1. A különböző talajminőségű, eltérő természeti adottságú területek termelésének jövedelmezőségében meglévő különbségek csak pótlólagos ráfordításokkal — azonos termelési szerkezet és talajkihasználás mellett — nem küszöbölhetők ki. Ellenkezőleg, a pótlólagos ráfordítások alacsonyabb hatékonysága miatt a jó természeti adottságú területekhez képest jelentkező különbözeti terhelés növekvő tendenciájú.

2. Ha a mezőgazdasági árak kialakításában nem a művelésben tartott

legrosszabb minőségű földek átlagos gazdasági feltételek mellett szükséges ráfordításai a meghatározóak, a gyengébb termőképességű talajokon a termelést I. számú és II. számú különbözeti terhelés sújtja. A rosszabb minőségű földeken gazdálkodó termelőszövetkezetek ezért saját jövedelmükből nemcsak a bővített, de gyakran az egyszerű újratermelés feltételeit sem tudják biztosítani. Ha a társadalomnak szüksége van e területek mezőgazdasági termelésére — akár azért, mert az élelmiszer-el látás és -export igényei azt megkívánják, akár azért, mert az itt élő lakosság foglalkoztatására nincs kedvezőbb lehetőség —, az anyagi érdekeltséget állami támogatással kell fenntartani.

Laczkó István

KORUNK VILÁGGAZDASÁGA II.

A fejlett tőkésországok
(Második, javított kiadás)

A termelőerők fejlődése viharos, s a történelemformáló, világméretű társadalmi változások a második világháború óta szinte egymást követik.

Hogyan érintették e változások az iparilag fejlett tőkésországok gazdaságát, társadalmát? Miként alakult bel- és külpolitikájuk? Hogyan hatott az imperialista hatalmak gazdaságára, politikájára, egymás közötti kapcsolataira a szocialista világrendszer kialakulása és rohamos fejlődése, a gyarmati rendszer szétesése? Megannyi izgalmas kérdés, amely nemcsak a szakembereket, hanem a széles olvasóközönséget is joggal foglalkoztatja.

A Korunk világgazdasága II. kötete elsősorban ezekre a kérdésekre ad választ. A kötet szerzői behatóan elemzik az Egyesült Államok, Anglia, Franciaország, Nyugat-Németország, Olaszország, Svédország és a többi skandináv ország, a szomszédos Ausztria, valamint Japán gazdasági életének, nemzetközi gazdasági kapcsolatainak háború utáni alakulását. Megvilágítják a nyugat-európai fejlett tőkésországok és Japán gyors fejlődésének belső és külső tényezőit, az Egyesült Államok és Anglia viszonylag lassú fejlődésének okait. Vizsgálják a szóban forgó országok gazdaságának szerkezeti eltolódásait, a nemzetközi gazdasági kapcsolataikban, kül- és belpolitikájukban bekövetkezett jelentős változásokat. Képet adnak a tárgyalta országokban uralkodó monopóliumokról, a termelés és a tőke koncentrációjáról, a legfontosabb állami és politikai szervezetekről, azok tevékenységéről.

A kötet hézagpótló munka, amelyet egyetemi tankönyvként is használnak. Mindazok haszonnal forgathatják, akik el kívánják igazodni a fejlett tőkésországok bonyolult, ellentmondásos valóságában, meg akarják ismerni gyorsan változó világunk eseményeinek hátterét.

632 l., kötve 99,— Ft

A Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó kiadványa

Rudolf Regul: Az egész világra kiterjedő kereskedelmi közösség — vonzerő nélkül

(Wirtschaftsdienst, Hamburg, 1969. 3. sz.)

A cikk elején a szerző felteszi a kérdést, vajon jogos-e a kritika, amelyet az Európai Gazdasági Közösség (EGK) eredményeiről és egyébként az Európai Szabadkereskedelmi Övezettel (EFTA) kapcsolatban mondanak. Az EGK-n, illetve EFTA-n belüli kereskedelem „nettó eredményeit” a belső exportnövekedéssel lehet mérni, de a növekedést nem szabad tisztán az integráció eredményének tekinteni; sok autonóm tényező is szerepet játszik itt. Ezzel kapcsolatban a szerző vizsgálja az áruáramlás — az EGK- és EFTA-országokban tapasztalható — különböző növekedését.

Az EFTA-n belül az úgynevezett kereskedelemteremtő hatások legalább 19 százalékkal kisebbek voltak, mint az EGK-ban. Ez főleg az élelmiszer- és a luxuscikkekre, valamint az ipari késztermékekre vonatkozik. Az okok feltehetően a következők:

- a hat EGK-ország földrajzi elhelyezkedése a kölcsönös áruforgalmat kedvezőbben befolyásolja, mint az EFTA-országok földrajzi fekvése, egymáshoz való közelsége;

- az a tény, hogy az EGK-országok között a kereskedelmi kapcsolatok már a közösség megteremtése előtt szorosabbak voltak, mint a „hetek” országai között;

- az EGK közös vámtarifájának fokozatos megvalósítása, amely kedvez a tagországoknak bármely harmadik országgal szemben (a harmadik passzív diszkriminációja).

Feltehető a kérdés: vajon komplementer népgazdaságok közötti integráció nagyobb eredményeket hozhat-e, mint a kompetitív népgazdaságok kapcsolatai? Nem kétséges, hogy a hat EGK-ország sokkal inkább riválisa egymásnak, mint az EFTA-országok, amelyek gazdasága több komplementer vonást mutat. A sta-

tisztika viszont azt bizonyítja, hogy a kompetitív EGK-országoknál az úgynevezett kereskedelemteremtő hatás sokkal nagyobb, mint az EFTA-országokban.

Nem éréktelen annak figyelembevétele, hogy — a tapasztalatok szerint — a kereslet-kínálat közti feszültség adott integrációs szervezet tagországai között élesedhet, mégpedig ott, ahol bizonyos gyártási kapacitások az integrációs szervezet kialakulása előtt már teljesen le voltak terhelve, és a termelők az új helyzethez még nem alkalmazkodtak.

A mai politikai viszonyok között — a szerző szerint — nem lehet kielégítően válaszolni arra a kérdésre, hogy vajon a területi (regionális) gazdasági közösségek előmozdítják-e a világkereskedelem fejlődését. Ezzel kapcsolatban egyesek megkísérelték a kiviteli forgalomban a gazdasági integrációtól függetlennek tekinthető tényezőket meghatározni. Ilyenek:

- A világkereskedelem általános kiterjedése, amely például a népesség növekedéséből, a nemzeti jövedelem emelkedéséből következik.

- A szektorális polarizáció: az általános gazdaságnövekedést „új termékek” és „fiatal iparágak” ösztönzik, és e területeken a külkereskedelmi kapcsolatok viszonylag erőteljesebben fejlődnek.

- A földrajzi koncentráció, amely különösen az ipari országok kereskedelmi kapcsolatainak szorosabbá válásában fontos tényező.

A szerző két táblázatban hasonlítja össze a Közös Piac és az EFTA exportját. A bennük szereplő számszerűségeket a Közös Piacnak és az EFTA-nak 1955—1965-ben az ipari országokba (Szovjetunió és Ázsia nélkül) irányuló kiviteli forgalmát (ez a világelexportnak mintegy 85 százaléka) mutatják. A kiviteli forgalmat főbb árucsoportok szerinti bontásban is ismertetik.

A táblázatokból — egyebek között — megállapítható, hogy

- az EGK-ból a „harmadik országokba” irányuló export lassabban nőtt, mint ezeknek az országoknak saját exportja. Ha a „világelexport” ritmusát követték volna, a tényleges 9880 millió dollár helyett 1955—1965-ben 11 623 millió dollár-

ra kellett volna növekednie az EGK-országok exportjának. A tényleges kivitel csak a vegyi termékek, a gépek és járművek, valamint különféle egyéb késztermékek árucsoportjában nőtt a „világ-exportnál” kedvezőbben;

— a szektorális polarizációs hatás — a szóban forgó három árucsoport kivételével — kevéssé hatott az EGK-országok kivitelére;

— a földrajzi koncentráció általában kedvezően befolyásolta a kivitelt.

Az EFTA exportjának általános fejlődése az EGK-éhoz hasonlóan alakult, a negatív tényezők azonban itt erősebben hatottak, a „hetek” versenyképessége számottevően csökkent. A vizsgálat nyugtalanító eredményei is mutatják a közösségek versenyképességének visszaesését. Az EFTA sok tekintetben kedvezőtlenebb helyzetét Nagy-Britannia strukturálisan hátramaradt exportja is okozza, míg másrészt az EGK exportját döntően meghatározza az NSZK és Olaszország expanziója, valamint Franciaország és Belgium stagnálása.

Ha eltekintünk az élelmi- és luxuscikkektől, a klasszikus komparatív előnyök és hátrányok esetével dolgozunk. A közösségi országok olyan termelési ágakra specializálódnak, ahol komparatív fölényük jelentős. A két közösség exportja főleg az említett három árucsoportra összpontosul, ezekből a verseny nagyon intenzíven alakul az ipari országok között. Itt is akad olyan tényező, amely az EGK-nál inkább kidomborodik, mint az EFTA-nál, ezt egyébként például a földrajzi koncentrációs koefficiensek összehasonlítása is mutatja. A kompetitív népgazdaságok közötti kereskedelmi kapcsolatok megerősödtek, itt azt is tekintetbe kell venni, hogy az ágazatok szerinti specializáció helyére az egyes ágazatokon belüli, gyártmányok szerinti specializáció lépett. A közösségi országok ellátják egymást félgyártmányokkal és alkatrészekkel.

A külkereskedelem és a gazdasági növekedés néhány összefüggését taglalva a szerző megállapítja, hogy a külkereskedelmi szorók elmélete modell-esetekre vonatkozik, ezek a gyakorlatban nehezen igazolhatók. A kivitel növekedése és a gazdasági növekedés közötti statisztikai-funkcionális összefüggés 1 : 0,4 aránnyal fejezhető ki. 1 százalékos exportnövekedés tehát több éven át körülbelül 0,4 százalékos évi gazdasági növekedésnek felel meg. Ha 1958-tól 1966-ig az EGK exportjának növekedését átlagosan évi 8 százalékosnak vesszük, akkor az általa kiváltott gazdasági növekedés évi 3,2

százalék lenne. Ebből egyharmad — tehát több mint évi 1 százalék — tulajdonképpen az integrációból adódik. Ezt az átlagot az NSZK és Olaszország túllépi, Franciaország és Belgium viszont nem éri el.

A szerző szerint az utóbbi tíz évben bővültek a kereskedelempolitikai ismeretek, azt tapasztalták, hogy a vámok, a mennyiségi korlátozások, a kiegyenlítő adók és az export-adómentesség a kereskedelempolitika egyenértékű eszközei. Tudomásul kellett venni, hogy az intervenciós gazdasági rendszerekben sok lehetőség adódik a külkereskedelmi kapcsolatok befolyásolására, de meg kellett ismerni a vám- és kereskedelempolitika határait is. Mindez együttesen jelenleg a regionális-institucionális integrációt előnyösebbnek mutatja egy — valamilyen, az egész világra kiterjedő — kereskedelmi közösség koncepciójánál. A belátható jövőre vonatkozó kardinális kérdés, hogy szerepet kaphatnak-e a gazdasági együttműködés jóval lazább formái is. A hat közöspiaci ország népgazdaságának szoros összefonódását és ennek „önújságát” tekintve gazdasági szempontból ez nem tekinthető valószínűnek.

(Ism.: *Lévai János*)

G. Hanyin: A bankok és a népgazdaság

(Novij Mir, Moszkva, 1968. december)

A szerző M. Sz. Atlasz professzornő „A szocialista országok bankrendszerének fejlődése” című könyvének recenzálása kapcsán vet fel néhány érdekes gondolatot az bankok szocializmusbeli helyzetét, funkcióját illetően.

A szerző bevezetesképpen hangsúlyozza annak jelentőségét, hogy a szovjet gazdaságban növekszik a hitel szerepe. Egyúttal felhívja a figyelmet arra, hogy a szovjet gazdaság történetében nem ismeretlen az olyan formális hitel, amely nem vezet az önálló elszámolás megerősítéséhez. A feladat nem a hitelek mennyiségének automatikus növelése, hanem a bank és a gazdálkodó szervezetek kapcsolatának valóban közgazdasági alapokra helyezése. Az 1965. szeptemberi plénum óta folynak ilyen irányú kísérletek, s ehhez fölöttébb hasznos a szocialista országok tapasztalatainak felhasználása.

A tőkés bankrendszerek középpontjában a központi jegybankok állnak, ezek a bankok bankjának funkcióját töltik be. A hitelrendszer meghódítását ezért a szocialista állam is a központi bankok fölötti uralom megszerzésével kezdte. Ebben felhasználta a részvénytársasági formát is: a népi demokratikus fordulat előtt a központi bank ellenőrző pakettjének kézbentartásával biztosította a bank állami ellenőrzését. A részvényes formát némely szocialista országokban azóta is használják, méghozzá a hitelrendszer körén kívül is. (A húszas években sok szovjet ipari és kereskedelmi vállalat is részvénytársasági formában működött.) Az irodalomban sajnos hiányzik a részvénytársasági forma szocializmusbeli sajátosságainak feldolgoása.

A tárgyalt könyv a fejlett szocialista gazdaság bankrendszerével foglalkozik. Hanyin egyetértőleg idézi Atlasznak az 1930—32-es hitelreform máig sem mindenben meghaladott negatív következményeivel kapcsolatos kritikus állásfoglalását. A szocialista országok gazdasági reformjai a hitel jelentőségének növekedését, a vállalatok feletti banki gyámködés megszüntetését célozzák. A kamatok növelése miatt azonban a vállalatoknak maguknak kell jobban megfontolniuk, hogyan tudják hatékonyan felhasználni a hitelt. Atlasz ugyanakkor nem beszél arról, hogy a hitelnyújtás módja is megváltozott: több szocialista országban a vállalatok versenyeznek a hitelekért. Némely országokban a bank kamatot fizet a tartós betétekért. A hitelszerződések pedig azt célozzák, hogy a vállalatok a bank egyenrangú partnereivé váljanak.

Hanyin bírálja Atlasz professzornőnek azt a tézisést, hogy a szocialista gazdaság szükségszerűen feltételezi a hitelezésnek és a számlavezetésnek a központi bank (esetleg két-három monopolista hitelintézet) kezében való monopolizálását. A NEP időszakában például megszüntették a bankoknak az Októberi Forradalom utáni centralizációját, a hitelrendszer oly módon fejlődött ki, hogy a gazdaság hitelezését mindinkább az ágazati és területi bankok vették át, az Állami Bank pedig a bankok bankjává változott. Ezt a folyamatot az akkori közigazdászok, köztük Krzsiszanovszkij, a Tervhivatal elnöke, pozitívan értékelték. Atlasz szerint ez az átmeneti időszak sajátosságaival volt kapcsolatos, mivel a vállalatok eszközhiánnyal küszködtek, a pénzügyi rendszer szétzilálódott, s a bankok részvénytársasági formája és a vállalatokhoz való közelsége elősegítette a

szabad eszközök összegyűjtését és a rugalmasabb hitelezést. Ez utóbbival Hanyin is egyetért, de szerinte ez nemcsak az átmeneti időszakra érvényes. A gazdaság fejlődése megmutatta, milyen hátrányokkal jár a gazdasági szerveknek a felhasználókkal szemben élvezett monopolhelyzete, és hogy az egészséges verseny hogyan segíti elő a vállalkozókészséget és a kezdeményezést, a hatékonyság helyes értékelését. Ez viszont a hitelrendszerre is érvényes. A monopolizáltság a vállalatok kiszolgáltatottságához vezet, a bank pedig elkényelmesedik: formailag ugyan önálló elszámolásban működik, valójában azonban a vállalatok kötelezően nála tartott betéteiért nem fizet kamatot, és a költségvetéstől is ingyen kap pénzt.

Ha a vállalatok szabadon választják meg szállítóikat, s így a rosszul dolgozó vállalat elveszti megrendelőit, biztosítani kell a választási lehetőséget a bank ügyfelei számára is. A gazdasági reform szükségessé teszi annak az ellentmondásnak a felszámolását, amely a vállalatok bővülő gazdasági önállósága és a bankrendszer erős centralizációja között fennáll. Ideje fokozatosan kialakítani az egymással versengő ágazati és területi bankok rendszerét, amikor is az emissziós monopóliummal felruházott Állami Bank mint a bankok bankja megfelelően biztosíthatja az egységes, tervszerű állami, pénzügyi és hitelpolitika közgazdasági eszközökkel történő érvényrejtését. Hanyin hivatkozik arra, hogy néhány szocialista országban — például Csehszlovákiában és az NDK-ban — történtek már lépések a több bank rendszerének kialakítására.

Befejezésül Hanyin vitába száll a gazdasági reform olyan értelmezésével, amely szerint a népgazdasági irányítást az ebben anyagilag is érdekelt Állami Banknak kellene ellátnia. Ez az álláspont a vállalatokat továbbra is képtelennek tartja önálló döntések meghozatalára — mondván, hogy nem rendelkeznek a kellő távlati információkkal —, s ezért termelési tervük és gazdasági kapcsolataik meghatározását valamilyen formában a bankra kívánják bízni. Hanyin szerint a vállalatok döntési jogának, a szállítók megválasztására vonatkozó szabadságának ez a korlátozása ellentmond a gazdasági reform alapelveinek, de a szovjet gazdaság valóságának is, amelyre nem az atomizált piac, hanem a magas koncentráció, a nagyvállalatok és egyesülések léte jellemző. A banknak valóban részt kell vennie a gazdaság irá-

nyításában, de csak mint hitelnyújtónak: a különféle funkciók összekeverése esetén ugyanis maga a hitel sem funkcionálhat megfelelően.

(Ism.: *Bauer Tamás*)

Juan Azcarate: A lakáskereslet előrebecslésének modellje és a modell alkalmazása a párizsi területre

(Consummation, Párizs, 1968. 2. sz.)

A lakáskereslet, a kínálat és az ár összefüggését a modell úgy vizsgálja, hogy a független változóként kezelt árból vezeti le a fizetőképes kereslet nagyságát. Az ár részben lakbér, részben vételár, ez utóbbi esetben árként az éves törlesztés összege szerepel.

A modellt a párizsi területre alkalmazták. Az alapadatok túlnyomó részét az Országos Statisztikai és Közgazdaságtudományi Intézetnek (INSEE) 1955-ben, 1961-ben és 1963-ban végzett, a lakáshelyzetre vonatkozó felmérései szolgáltatták. Ezek felhasználásával határozták meg az 1970-ben és 1975-ben várható lakáskeresletet, illetve egy olyan lakásépítési programot, amely lehetővé teszi a kereslet kielégítését. Az 1955-től 1963-ig terjedő bázisidőszakban a párizsi területet lakáshiány jellemezte, a lakbéreket és a lakásárakat ellenőrizték. A kereslet és a kínálat ezért az adott lakberek mellett nem volt egyensúlyban. Az első feladat tehát a bázisévek fizetőképes lakáskeresletének meghatározása volt.

A lakásállományt a szerző minőség (vízzel, központi fűtéssel való ellátottság stb.) és szobaszám szerinti kategóriákra osztotta. Egy-egy lakáskategória iránti fizetőképes keresletet azok az adott kategóriájú lakásokban lakó családok képviselik, amelyek nem szándékoznak magasabb kategóriájú lakásba költözni, vagy szándékoznak, de nem fizetőképesek, továbbá az alacsonyabb kategóriájú lakásokban lakó, az adott kategóriával szemben fizetőképes keresletet támaztó családok, számuk meghatározása az említett felmérések alapján történt. Az azonos kategóriába tartozó lakások bére azonban nem egységes, megközelítőleg lognormális eloszlást követ. Egy-egy igénylő fizetőképességének ezért csupán a valószínűségét lehet meghatározni.

Az 1970. és 1975. évi várható fizetőképes lakáskeresletet a modell bizonyos, a családok lakáskeresletére ható, független változókként kezelt tényezők várható alakulásának függvényeként határozza meg. Ilyen független változó a családok száma és tagszám szerinti megoszlása. Ennek várható alakulását más intézmények felméréseire, becsléseire kellett alapozni. Független változó az átlagos reáljövedelem növekedése, ennek évi átlaga várhatóan kb. 3 százalék lesz.

A lakberek az 1955 és 1963 közötti időszakban — állandó vásárlóerejű frankban számítva — évi átlagban 8 százalékkal növekedtek. Fokozódtak ugyanakkor a lakásokkal szemben támasztott követelmények is. A két, egymással ellentétes hatású tényezőt nem sikerült szétválasztani: együtt képezik a modell egyik független változóját, az időt. Nehézséget okozta ezért a két tényező növekedési üteme várható változásának formalizálása, változatlan növekedési ütemük feltételezése azonban a szerző szerint megengedhető.

E feltételezések és adatok alapján állították fel és oldották meg a családok viselkedési egyenleteit, amelyek meghatározzák az adott létszámú családok fizetőképes lakáskeresletének két fő jellemzőjét, a várható átlagos szobaszámot és az átlagos minőséget. Ezek az egyenletek extrapolációs jellegűek, amit a szerző az egész modell egyik legfőbb fogyatékosságának tart. Ha a modell nem is a múlt tendenciáinak egyszerű kivetítésével közelíti a független változók várható alakulását — bár, amint láttuk, az „időre” még ez sem igaz — egységnyi viszonylagos változásuknak a lakáskeresletre gyakorolt várható hatását csak az 1955 és 1963 közötti tényleges hatásokból tudja kölesőnőzni.

Az azonos létszámú családok fizetőképes lakáskereslete a lakás szobaszáma és minősége szerint kétdimenziós lognormális eloszlással közelíthető, az 1970. és 1975. évi várható megoszlása ezért a viselkedési egyenletekkel meghatározott várható átlagok segítségével — a további paramétereket (szórás stb.) a bázisidőszakhoz képest változatlanoknak feltételezve — kiszámítható. Az így kapott megoszlásokat megszorozva a megfelelő létszámú családok várható számával, és az azonos szobaszámú és minőségű lakások számát összeadva jutottak el az 1970-ben és 1975-ben várható fizetőképes lakáskereslethez.

A számítások eredményei lehetővé teszik a lakás piac helyzetének és a kereslet fejlődési tendenciáinak elemzését az

1955—1963-as időszakban. A lakások száma a két időpont között 2500 ezerről 2858 ezerre, az átlagos szobaszám 2,3-ról 2,6-ra nőtt. Minőségük szerint a lakásokat 8 kategóriára osztották: az összkomfortos lakás 16, a belső vízellátással nem rendelkező lakás 1 pontot kapott. Az így mért átlagos minőség a jelzett időszakban 50 százalékkal javult. A vizsgálat során ezzel szembeállították a fizetőképes kereslet alakulását, amely azonos számú — csupán szobaszám és minőség szerinti megoszlását tekintve eltérő — állományt jelent. A felesleges és hiányzó lakások száma tehát azonos volt, és az állomány 11—15 százaléka között ingadozott. Felesleg 1955-ben csak egy-szobás, 1961-től kezdve már rossz minőségű kétszobás lakásokból is mutatkozott, a hiány pedig egyre határozottabban a három-négy-szobás lakások felé tolódott el. Összességében a hiányzó és a tényleges lakásállomány — feltételezett, illetve tényleges — lakbérének aránya a fenti időszakban csökkent, ami a feszültség enyhülésére utal.

A fizetőképes kereslet alakulása önmagában is vizsgálható. Az igényelt lakásállomány átlagos szobaszáma a tényleges állományénál lassabban, 2,6-ról 2,8-ra nőtt. Ez az 1955-ben fennállott nagymértékű elmaradottsággal magyarázható. Az igényelt átlagos minőség 50 százalékkal növekedett.

Érdekesek a rugalmassági vizsgálatok eredményei. A szobaszámnak a jövedelemre és a család létszámára vonatkozó rugalmassága egyaránt 0,22—0,30 között mozgott. Az „időváltozóban” egyesített két ellentétes hatású tényezőnek, a növekvő lakbérének és a lakással szemben támasztott növekvő követelményeknek a szobaszámra gyakorolt hatása ki egyenlítette egymást: a rugalmasság nulla volt. Az „idő” a lakáskereslet-állomány átlagos minőségére is csak minimális hatást gyakorolt: a rugalmasság 0,07 volt. A családok tagszáma és a lakásminőség iránti keresletük között nem mutatkozott korreláció; annál nagyobb — 0,65 — volt a lakásminőség jövedelmi rugalmassága.

Ha a lakásállomány 1963-ban kielégítette volna a fizetőképes keresletet, a kereslet fejlődésének megfelelően 1963 és 1970 között építendő lakásoknak csak 30 százaléka szolgálna az időközben elavulttá váló állomány pótlását. A kereslet jobb minőség és nagyobb szobaszám felé való eltolódása tehát viszonylag lassú. Az 1970 és 1975 közötti időszakban építendő lakásoknak is csak kisebb hányada szolgálna a használatból kieső ál-

lomány pótlását. A szükséges új lakások kettő vagy több szobásak és jó minőségűek lennének.

A fenti elemzés azonban a kereslet változására vonatkozik, a belőle következő lakásépítési program tehát fiktív. Ha az 1963. évi tényleges lakásállományból indulunk ki, arra a következtetésre jutunk, hogy annak az igényektől való nagymértékű elmaradottsága miatt nem valószínű egy olyan lakásépítési program megvalósíthatósága, amely lehetővé tenné az 1970-ben várható fizetőképes kereslet kielégítését; ehhez a tényleges erőfeszítések megkétszerezésére lenne szükség. Ez az elmaradottság magyarázza azt is, hogy az építendő lakásoknak körülbelül fele a már 1963-ban elavult és az 1963—1970 között elavuló lakások pótlását szolgálna.

Az 1963 és 1975 közötti időszakra hasonló módon kiszámított lakásépítési program — évi átlagban 110 ezer lakás építése — viszont nem látszik megvalósíthatatlannak. Ez a háború utáni korosztályok 1970—1975 között várható tömeges családalapításával magyarázható: jelentős részük az olcsóbb bérű közepes vagy rossz minőségű lakások elfoglalására kényszerül, ami csökkenti az állomány elavulásának mértékét. A pótlásra szolgáló új lakások aránya ezért az 1963—1975-ös programban viszonylag alacsony. Az építendő új lakások mind jó minőségűek; körülbelül egyenlő arányban szerepelnek közöttük két-, három- és ötszobásak és különösen nagy a négyszobás lakások aránya.

(Ism.: Soós K. Attila)

Josef Fogl—Miroslav Toms: Struktúra, infláció, bérek

(Hospodářské Noviny, Prága, 1969.
2. sz.)

A szerzők azt a kérdést vizsgálják, milyen összefüggés van az I. osztály (termelési eszközök) és II. osztály (fogyasztási cikkek) aránya és a fogyasztási cikkek piacának egyensúlya között.

A problémára vonatkozó egyik nézet — amelyet Hájek és Janáček fejtett ki a lap 1968. évi 42. számában — a következő: ha I. osztályba tartozó termékeket exportálnak, akkor az exportáló országban felborul az I. és a II. osztály egyensúlya. (Ha korábban ez az egyensúly létezett, akkor az I. osztály termékeinek

csökkenése csökkenti a II. osztály kibocsátását és megakadályozza a II. osztály bővítését. Az egyensúly felborulása így oka lenne a fogyasztásicikk-piac egyensúlytalanságának is.) Az egyensúly helyreállításához vagy több fogyasztási cikket, vagy olyan termelési eszközöket (I. osztály termékei) kell importálni, amelyekkel fogyasztási cikkeket lehet előállítani. A két lehetőség közötti választás tetszőleges lehet, illetve az import szerkezetét úgy kell megváltoztatni, hogy az I. és II. osztály között és a fogyasztási cikkek piacán az egyensúly ismét helyreálljon. Ebből az következne, hogy a fogyasztásicikk-piacon az egyensúly létrejöhet az I. osztály termelésének tetszőleges szerkezte mellett is, csupán az import szerkezetét kell megfelelően kialakítani (a kínálat oldaláról) és a béreket kell szabályozni az átlagos termelékenység alapján (a kereslet oldaláról).

A szerzők ellenkező véleményen vannak: szerintük a fogyasztási piac egyensúlyát döntően az I. és a II. osztály aránya határozza meg, tehát a felbomlott egyensúlyt nem lehet az import megfelelő kialakításával helyreállítani. A keresletet tekintve pedig a béreket a II. osztály (tehát nem az átlagos) termelékenysége szerint kell szabályozni, mert ha az átlagos termelékenység (I. + II. osztály termelékenysége) alapján szabályoznák, akkor inflációs tendenciák jelentkeznek.

Az I. osztályba tartozó termékek exportja már eleve bizonyos mértékben meghatározza az import szerkezetét, mert az I. osztály termékeihez ugyanebbe az osztályba tartozó importot is felhasználnak (ez a termelési eszköz-export termelési eszköz-import igényessége). A műszaki fejlődés előrehaladása csökkenti a termelési eszköz-import igényességét. A szerzők szerint minél nagyobb az I. osztály termékeinek kivitele a műszaki fejlettségi szinthez képest, annál inkább nő az I. osztály termékeinek részaránya az összes importon belül, vagyis annál inkább meghatározott az import szerkezte. Természetesen más tényezők is befolyásolják az importot: a devizakészletek nagysága, a korlátozott belföldi erőforrások, az árak megrövidése.

Csehszlovákiában az utóbbi években nőtt az I. osztályba tartozó termékek termelése és részaránya az összes ipari termelésen belül. Az importban megnőtt a termelési eszközök (nyersanyagok) részaránya a fogyasztási cikkek rovására, de ugyanakkor nőtt a fogyasztási cikkek kivitele. Mindez arra utal, hogy a növekvő termelési eszköz-import fedezésére több fogyasztási cikket kellett exportálni. Nyilvánvalóan az I. osztály túlsúlyáról van szó. A növekvő termelési eszköz-importot elméletileg azzal indokolták, hogy a pillanatnyi egyensúlytalanságért (a fogyasztói piac ellátatlanságáért) kárpótol majd a belföldi nyersanyagforrások fokozottabb felhasználása (hogy tudniillik később annál több fogyasztási cikk termelhető). A szerzők szerint ez az út nem járható Csehszlovákia számára, mert irreális. Ha felborul az I. és a II. osztály közötti arány, akkor a fogyasztási cikkek piacának egyensúlya is megbomlik, és a kezdeti egyensúlytalanságot még inkább növeli a külkereskedelmi forgalom szerkezeti megváltozása.

A fogyasztási cikkek piacának keresleti oldalát vizsgálva a szerzők azt állítják, hogy az átlagos termelékenység nem lehet a bérszabályozás kritériuma. Az átlagos termelékenység nem fejezi ki az I. és a II. osztály arányát, tehát aránytalanságukat sem. Ha az átlagos termelékenység alapján szabályoznák a béreket, akkor a bérek növekedése az I. osztály termelékenységének növekedésétől is függne, holott a termelési eszközöket semmiképp sem lehet belátható időn belül (például egy év alatt) fogyasztási cikkekre konvertálni (hogy a magasabb bérek által okozott keresletnövekedést kielégítsék). A növekvő bérek állandóan nyomást gyakorolnak a kínálatra, ami inflációs tendenciákat válthat ki. Mindezt a bérszabályozásnak a II. osztály termelékenységétől kell függnie.

Ha néhány fejlett országban mégis lehet példát találni az átlagos termelékenység szerinti bérszabályozásra, akkor az csak specifikus jelenség, mert azokban az országokban sokkal hatékonyabb eszközökkel tudják szabályozni az I. és a II. osztály arányát.

(Ism.: Bakos Gábor)

A külföldi leányvállalatok helyzete Japánban

(The Oriental Economist, Tokió, 1969. január)

A japán külkereskedelmi és iparügyi minisztérium közlései szerint 1967-ben 611, legalább 15 százalékból külföldi érdekeltségű vállalat működött a szigetországban. Ezeknek a vállalatoknak a súlya — az olaj- és petrokémiai ipartól, valamint a gumiipartól eltekintve — nem nagy a japán gazdaságban. Tevékenységüket a külföldi beruházásokra vonatkozó törvény és egyéb korlátozó tényezők szoros határok közé szorítják, de amint ezekben változás következik be, s a tőketranzakciók szabadabbá válnak, helyzetük lényegesen megváltozhat.

A sokféle korlátozás ellenére néhány vállalat magas profitokat élvez, mások négy-öt éves üzleti tevékenység után sem tudnak jó eredményeket elérni. A kudarcnak a legkülönbözőbb okai lehetnek, általános érvennyel kimondható azonban: azok a vállalatok, amelyek túljutottak a kezdeti évek gyakran súlyos, de átmeneti nehézségein, kielégítően működnek.

A külföldi leányvállalatok részesedése a japán piac forgalmából 1966/67-ben

(százalékból)

Iparág	Százalék
Élelmiszeripar	0,74
Vegyipar	4,06
Gyógyszeripar.....	4,87
Olajipar	60,14
Gumiipar	18,77
Színésfémipar	5,28
Gépgyártás	6,65
Villamosgép-gyártás	2,94
Feldolgozó ipar összesen ...	3,31
Ipar összesen	1,65

A legnagyobb profitokat jelenleg a Coca Cola Japán és az IBM Japán éri el. A Coca Cola Japán vállalat (Coca Cola-és Fanta-esszenciát ad el 16 palackozó vállalatnak) adóköteles jövedelme 1967-ben 7,5 mrd yen volt. Összes bevételét körülbelül 20 mrd-ot értek el, adózás előtti profitja 37—38 százalékos, s ennek kialakulásában már a hatalmas propaganda-és reklámköltségek csökkentő hatása is érvényesül. A vállalat továbbra is gyorsan,

évi 30—40 százalékos ütemben növekszik.

Az IBM Japán a hat belföldi számítógépgyártó vállalat kétségbeesett erőfeszítései ellenére tartja vezető szerepét. 1968. márciusi adatok szerint Japánban 3559 elektronikus számítógép működött, ez a mennyiség a harmadik legnagyobb a világon, az Egyesült Államok és Nyugat-Németország után. Ebből 1075 külföldi eredetű, túlnyomórészt IBM gyártmányú. Mivel a vállalat igyekszik titokban tartani eladásai és profitjai nagyságát, ezért csak az idevonatkozó becslések alapján mondható, hogy évi forgalma meghaladja az 50 mrd yent. Az IBM előnyét más cégekkel szemben 106 országban levő 500 irodáját összekötő 1 610 000 km-es távközlési hálózat is biztosítja, ennek segítségével készülékei használóinak igényeit és piaci reakcióit szinte egyidejűleg lehet figyelemmel kísérni.

Érdekes az olaj- és -származékipar helyzete, ahol a nyersanyagforrások feletti ellenőrzés a külföldi tőke számára lehetővé teszi a feldolgozó ipar kézben tartását is. Másik jellegzetesség a kőolajiparban, hogy a legnagyobb profitokat a nyersanyagtermelésben realizálják. A legnagyobb és a legjobban profitáló vállalat, az ASANI Dow jövedelmét az utóbbi években a Styron polietilén, szintetikus gyanta piaci sikere növelte meg, ami egyebek között 22 százalékos osztalék fizetésében nyilvánul meg. A másik jelentős vállalat a Shell Sekiyu, a Shell Petróleum kereskedelmi szervezete.

A gyógyszeriparban az éles verseny új gyógyszerek piaci bevezetésében csúcson sodik ki, s ez a versenyből győztesen kikerülő külföldi érdekeltségű vállalatoknak nagy nyereség elérését teszi lehetővé. Az itt működő külföldi érdekeltségek a Taito Pfizer, a Nippon Merck Banyu és a Nippon Lederle. Az üzleti sikereket a 25—47 százalék között mozgó osztalékok jelzik.

A külföldi érdekeltségű, veszteségesen működő vállalatok között a Honen Lever „kiemelkedő” helyet foglal el, a japán fél a nem kielégítő üzleti eredmények miatt feladta a vállalat feletti ellenőrzését. Ezek után a megváltozott vezetés aktív marketing kampányba kezdett egyik fő cikke, a Rama margarin eladásainak növelésére: a televízió és egyéb tömegkommunikációs eszközök igénybevétele mellett ajándékokat, nyereményeket, ingyenmintákat osztottak szét a nagyvárosi bérházak háztartásai között. Jelenleg a deficit az összes eladási értéknek mintegy felét teszi ki.

Ennél nagyobb arányú veszteséggel

csak két vállalkozás: a Mitsubishi Reynolds és a SKY Alumínium dicsekedhet. Az üzleti sikertelenség okai között sorolható fel a változó piaci helyzet, a versenytársak erőssége, bizonyos gyártóberendezések hiánya, s természetesen a megelőző időszakok veszteségeinek felhalmozódott terhe.

Van példa azonban arra is, hogy kezdetben — s ez lehet 4—5 év is — vesztésesen működő vállalatok nyereségessé válnak. Ezek közé tartozik például a földmunkagépeket, bulldózereket gyártó s a bel- és külföldi piacon forgalomba hozó Caterpillar—Mitsubishi. A kezdeti eredménytelenség oka egyebek között az új gyár három évig tartó építésének tulajdonítható, ennek óriási kapacitását jelzi, hogy havonta 600 egység előállítására képes. Hasonlóan hosszú veszteséges időszak után vált jövedelmezővé a Jujo—Kimberley és a Sanyo—Scott vállalkozás, amelyek a kozmetikai és egészségügyi papír fő gyártói, s piacának csaknem kizárólagos ellenőrzői. Esetükben a sokéves eredménytelenség okai a piacszerzésre, a reklámozásra, a propagandára fordított, az árucikknek természetéből következően magas költségek voltak. A papíriparban — más iparágakhoz hasonlóan — a tőketranzakciók liberalizálása a verseny elmélyülését eredményezi, s már kilátásban van egy harmadik, japán—amerikai vegyes vállalkozás megjelenése a piacon.

(Ism.: *Koltay Jenő*)

K. Zeman: A csehszlovák ipar szerkezete nemzetközi összehasonlításban

(*Ekonomická Revue*, Prága, 1968. 11. sz.)

A csehszlovák népgazdaság további fejlődésére vonatkozó elgondolások elkerülhetetlenül a strukturális változásokkal is foglalkoznak. A csehszlovák ipar mostani szerkezete — a szerző szerint — nem felel meg sem az ország fő potenciális erőforrásainak és lehetőségeinek, sem a fejlett országokban megfigyelt fejlődési tendenciáknak. Ennek következtében a rendelkezésre álló forrásokat nem használják ki hatékonyan, ami az életszínvonalat és ennek további alakulását kedvezőtlenül befolyásolja.

Egybevetve a csehszlovák ipar 1965. évi szerkezetét a fejlett tőkésországok

szerkezetével a szerző megállapítja, hogy az egyes iparágaknak az ipari termelésben való részesedése között nagy különbségek mutatkoznak. A csehszlovák iparban — eltérően a tőkésországoktól — rendkívül nagy a kitermelő ipar részaránya, viszonylag nagy a kohászati és jelentős a gépiparé, valamint az üveg-, porcelán- és kerámiaiparé. Viszonylag kisebb a villamosenergia- és a gáztermelés, és jóval kisebb a vegy- és a papíripar részesedése. A feldolgozó ipar többi ágazatának nagyjából ugyanaz az aránya, mint a fejlett tőkésországokban.

A kitermelő és a kohóipar magas aránya a nyersanyagok és az energia alacsony fokú hasznosításából, valamint a fűtőanyag- és energetikai mérleg elavult szerkezetéből adódik. Így a fejlett tőkésországokhoz képest nagyon hátrányos Csehszlovákia helyzete az egységnyi végtérmekekre jutó elsődleges energia- és acélfelhasználás tekintetében. Az egy főre jutó energiafogyasztás szempontjából Csehszlovákia a világlista elején áll, az energiaforrások szerkezete szerint azonban a fejlett nyugat-európai országok 50-es években elért szintjénél tart. Alapvető változás a fűtőanyag- és energetikai mérleg szerkezetében csak akkor következhet be, ha sikerül lényegesen növelni a folyékony és a gáznemű fűtőanyagok részesedését. Becslések szerint csak 1980 körül fogja Csehszlovákia energetikai szükségletének 25 százalékát folyékony és gáznemű fűtőanyagokkal fedezni, és akkor fogja az NSZK, Belgium és Nagy-Britannia 1964. évi szintjét elérni.

Az energiamérleg mai szerkezete az egész népgazdaság hatékonyságát rontja. Várható tehát, hogy a strukturális változások ezen a téren kedvező hatással lesznek az ipar további szerkezeti változásaira is. Ennek megfelelően feltételezhető, hogy például 1980-ban az eredetileg számított 24 millió tonna acél helyett csak körülbelül 13 millió tonna és 154 milliárd kWó villamos energia helyett csak körülbelül 90 milliárd kWó lesz a népgazdaság szüksége. E változások következtében a szén termelése mintegy 35 százalékkal lehet kisebb.

A kohóiparnak a fejlett tőkésországokhoz képest nagyobb részesedése az ipari termelésben egyrészt a kohóipar alacsony műszaki-gazdasági paramétereivel, másrészt a gépipar termelési szerkezetével függ össze. A kohászati termelés összetételének megváltozása azonban — ahogyan az EKG-országok tapasztalata bizonyítja — hosszú időt

igénylő folyamat. E tapasztalat szerint ahhoz, hogy a lemezek részesedése a hengerelt árukban 20-ról 40 százalékra emelkedjen, 15 évre volt szükség. A szerző úgy látja, hogy a kassai kombinát építésének befejezésével Csehszlovákiában a lemez részaránya ezt a szintet eléri.

Ami a gépiparnak az ipari termelésen belüli arányát illeti, Csehszlovákia a legnagyobb és legfejlettebb tőkésországokkal — az Egyesült Államokkal, Franciaországgal, Japánnal és Nagy-Britanniával — egy szinten áll. A rendkívül anyag- és munkaerő-igényes gépipar magas részesedése az összes ipari termelésből kedvezőtlenül hat az újtermelési folyamatra, emiatt a gépipar arányát csökkenteni kell és egyidejűleg meg kell változtatni belső szerkezetét. A nemzetközi összehasonlításból kitűnik, hogy a csehszlovák gépiparban túl nagy az általános gépgyártás részesedése, viszont rendkívül alacsony a villamos gépeket és közlekedési eszközöket gyártó ágazatoké. Örvendetes jelenségnek tekinthető, hogy 1960 és 1965 között a villamos gépek termelése dinamikusan fejlődött.

A vegyipar súlyának növelése az ipari termelésben sok szempontból indokolt. Erőteljes fejlesztése nemcsak a mezőgazdasági termelés belterjességének egyik fő feltételét jelenti, hanem nélkülözhetetlen a többi ágazatokban érvényesülő strukturális változások szempontjából is. Nyilvánvaló, hogy a vegyipar arányának emelése csak olaj- és gázbázison érhető el. Ez 1970

és 1980 között évenként 7–8 milliárd korona összegű beruházást igényel.

Az üveg-, porcelán- és kerámiaiparnak a fejlett tőkésországokénál nagyobb részesedése a csehszlovák ipari termelésben azzal magyarázható, hogy a beruházások nagy részét az építkezés teszi ki, továbbá ezeknek az ágazatoknak régi termelési hagyományaik vannak. A lebecsült papíripar túl alacsony arányának emeléséhez 1971 és 1980 között mintegy 11,3 milliárd korona szükséges a meglévő üzemek korszerűsítésére és újak építésére.

Ami az egyéb könnyűipari ágazatokat illeti, csupán az ágazatokon belüli szerkezeti változásokról van szó. E változások menete azonban jelentős mértékben a gépipar fejlődésétől és az importtól függ.

A nemzetközi összehasonlítás azt mutatja, hogy a csehszlovák ipar fejlődésében a fejlett tőkésországokéhoz hasonló tendenciák érvényesülnek. Az ipar kedvezőtlen szerkezete miatt azonban célszerűnek látszik e strukturális változások menetét meggyorsítani. Ehhez a szerző szerint olyan gazdasági szabályozók kialakítása szükséges, amelyek gátolnák az ipar meglévő szerkezetének megmerevedését. Számolni kell azzal, hogy a struktúra megváltozása hosszú időt igényel, annak ellenére, hogy a más országokban elért műszaki-tudományos fejlődés tapasztalatait is fel lehet használni, s hogy Csehszlovákiában a termelés társadalmi-gazdasági jellege lehetővé teszi e változások ütemének meggyorsítását.

(Ism.: *Makaruk Ludwik*)

ERDÉLYI GYÖRGY:

GÉPIPARI VEVŐSZOLGÁLATI MÓDSZEREK

A piackutatás egyik elhanyagolt területe — a bel- és külkereskedelemben egyaránt — a vevőszolgálat. A piac meghódítása és megtartása, az új gyártmányok elfogadtatása, használhatósági körének kihasználása a szükségletek maradéktalanabb kielégítése szempontjából nagy jelentőségű a vevőszolgálat.

Könyvünk a vállalatok vezetői részére hasznos összefoglaló ismereteket nyújt a vevőszolgálat jelentőségéről, szerepéről, kapcsolatairól és megszervezési módjáról.

176 l., fűzve 12,50 Ft

A Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó kiadványa

Apró Antal: A KGST-országok gazdasági együttműködése és a magyar népgazdaság

Kossuth Könyvkiadó, 1968. 307 l.

A KGST keretében megvalósuló gazdasági együttműködés, annak formái, hatékonysága és perspektívái reformunk útnakindítása óta mind nagyobb súllyal jelentkeznek gazdasági életünkben, vizsgálatainkban, gondolkodásunk teljes spektrumában. Aligha vonható kétségbe egyrészt, hogy sokkal szélesebb körök vették tudomásul a közelmúltban a magyar népgazdaság nemzetközi kapcsolatainak teljes jelentőségét és ezen belül a szocialista országok elsődleges szerepét, mint korábban, másrészt az is kétségtelen, hogy az utóbbi időben rohamosan terjed a reform megszemenő determináltságának tudata — erről tanúskodott egyébként Ausch Sándor doktori disszertációjának a Magyar Tudományos Akadémián nemrég megtartott vitája is. Ma már világosan látjuk, hogy sem a népgazdasági tervezés — kiváltképpen a hosszú távú tervezés —, sem az áru- és pénzvviszonyokon nyugvó szabályozott piaci gazdálkodás, a reform e két alapvető tényezője, nem juthat el érett, hatékony szintre, ha nem érvényesül mindkét körben a nemzetközi munkamegosztás a maga korszerű követelményeivel és hatásával. Míg azonban tőkés- és fejlődő országokkal kapcsolatos kutatásunk szükségszerűen az ott kialakult, adott viszonyok elemzésére és alkalmazkodásunk legeredményesebb útjainak feltárására szorítkozik — hiszen ezeken a viszonyokon a magunk erejéből közvetlenül mit sem változathatunk —, addig a KGST szervezetével és intézményeivel nem idegenként állunk szemben, akinek nincs beleszólningalója, hanem sikerében, eredményeiben és hiányosságaiban egyaránt érdekelt és felelős tagként.

Ez a szoros és felbonthatatlan összefüggés reform és nemzetközi mechanizmus között tárul fel igen pregnánsan Apró Antal könyvében, amelynek megjelenését annál inkább üdvözölhetjük, mert közgazdasági irodalmunkban a KGST-nek mint szocialista nemzetközi szervezetnek működése ilyen részletességben és korszerűségben még nem nyert bemutatást. További jelentős érdeme és értéke a műnek, hogy az együttműködés problémáit a gazdasági reform szemszögéből elemzi és számos helyen konkrétan állást foglal a reformnak megfelelő továbbfejlesztés és átalakítás mellett.

A könyv I. fejezete „A nemzetközi gazdasági együttműködés — valamennyiünket érdeklő kérdés” címmel az egyes KGST-országok gazdasági fejlődését ismerteti az 1950—1967-es időszakban. Az eddig alig hozzáférhető adatok között is figyelmet érdemelnek az ipari termelés volumenében és az egyes országok részesedésében bekövetkezett változások. 1951 és 1967 között a Szovjetunió részesedése a KGST-országok összesített bruttó ipari termelésében növekedett, rajta kívül csak Bulgáriáé és Romániáé; Lengyelországé lényegében azonos szinten maradt és a legkisebb ingadozásokat mutatja fel; Csehszlovákia, a Német Demokratikus Köztársaság és Magyarország részesedése pedig jelentős mértékben csökkent. Kétségtelen tény, hogy ebben az arányeltolódásban a kezdetben kevésbé iparosodott országok előretörését, mint egy kiegyenlítő tendencia érvényesülését üdvözölhetjük — bár Magyarország részesedésének visszaesésére sem ez a tendencia, sem a szerző nem nyújt magyarázatot —; de egyben tudjuk azt is, hogy a kiegyenlítőds nem annyira a nemzetközi munkamegosztás ésszerű fejlesztésének, mint inkább a párhuzamos gyártási folyamatok sokszor gazdaságtalan bevezetésének és fenntartásának eredménye. Ezért is helyeseljük, hogy a szerző, már műve elején, az 1970 utáni tervek koordinálásának előkészítésében a KGST-szervek feladataként — és új gyakorlatként — azt kívánja látni, hogy a koordinálás elősegítse „az országok termelői-inek alapvető ágazatai gazdaságosabb fejlesztését közös erőfeszítések útján — olyan nemzetközi vállalkozások formájában —, amelyek a gazdaságosság és a műszaki színvonalban a nemzetközi optimumot jelentik.” (18. l.)

A II. fejezet a KGST kétértimzodes tevékenységét ismerteti, inkább proklamált elveinek sorrendjében, mint történelmi alapon, s így e fejezetben is az időszerű kérdések, a népgazdasági tervek egyeztetése, a termelés nemzetközi szakosítása és

kooperációja, a műszaki-tudományos együttműködés, az árucstereforgalomban elérhető kölcsönös előnyök, a pénzügyi és valutáris együttműködés állnak előtérben. A szakosítással kapcsolatban erős hangsúlyt kap a „vevők piaca” kialakítására irányuló törekvés (93. l.), vagyis az *eladók versenye*. Szükséges is ennek a korábban elhanyagolt és jelentőségében gyakran alábecsült szempontnak a kiemelése, mert tapasztalataink szerint a termelők versenye nélkül a biztosított, tehát monopoljellegű szakosítás könnyen vezethet a szakosított termékek műszaki színvonalának konzerválására és így *önmagában* a szakosítás (akárcsak a „profilgazda”-intézmény) nem oldja meg az országonként elaprózott, párhuzamos, de egyben importhelyettesítésre törekvő gyártások gazdaságtalanságának és a beruházott erőforrások alacsony hatékonyságának problémáját. A szerző utal a szovjet piacon is erősödő versenyre a — nyilván külföldi — eladók között és figyelmezteti a magyar külkereskedelmet, hogy „csak akkor érhet el sikereket, ha egyre jobban kielégíti a szovjet piac igényeit, ha mindkét fél számára előnyös áron, a vevő szempontjából jól felhasználható, jó minőségű és korszerű terméket szállít.” (106. l.) Talán szabad ehhez hozzáfűznöm, hogy a „mindkét fél számára előnyös áron” formulát jobb lenne elhagyni szótárunkból; ez erősen a múltra emlékeztet. Helyes lenne versenyképes árakról beszélni és magától értetődőnek tekinteni, hogy a termelő és a külkereskedelem a maga házatáján gondoskodik arról, hogy a versenyképes ár még hasznot is hozzon (szubvenció nélkül).

A fejezet zársvázat az új gazdaságirányítási rendszer és a nemzetközi gazdasági együttműködés viszonyának elemzése képezi; tulajdonképpen ez a legkiemelkedőbb része. Gondolatmenetének kiindulási pontját az a nálunk már általánosan, minden szinten elfogadott felismerés képezi, hogy a gazdaságirányítás reformjának szükségسرűen ki kell terjednie a KGST szervezetre is. Apró Antal megállapítja ezzel kapcsolatban, hogy a „KGST-országok gazdasági kapcsolatainak jelenlegi modellje vagy nemzetközi mechanizmusa tükörképe, kivetítője a KGST-ben résztvevő országok »klasszikus« tervgazdasági modelljének, amelyben a tervek a vállalatokra lebontott tervdirektívák alapján valósultak, illetve valósulnak meg, az árak igen széles köre hosszabb időszakon át változatlanul rögzített” stb. (109. l.) Megállapítja egyszerűen az együttműködésben az utóbbi években jelentkező feszültségi pontokat és állást foglal *a feltétlenül szükséges korszerűsítés mellett*. Ebben a hosszú és középlejárátú tervek koordinációjának — bár módosulva és fejlettebb módszerekkel — a jövőben is alapvető jelentősége lesz; alapul a jelenleg érvényes mechanizmust kell venni, és fokozatosan, a megfelelő feltételek egyidejű biztosításával lehet e mechanizmuson változtatni, ügyelve arra, hogy az elért eredményeket ne kockáztassuk; tekintettel kell lennünk valamennyi KGST-országra.

Javasolja a szerző, hogy a KGST tanulmányozza a gazdaságirányítási reformok hatását az együttműködésre; mint várhatóan erősödő tendenciákat, a következőket emeli ki: a versenyt, az érték kategóriák növekvő szerepét, a vállalatok közötti közvetlen kapcsolatok intenzívebb válását, az árustruktúra változását, a multilateralitás felé való haladást és végül a közös vállalatok létrehozására irányuló törekvéseket, amire — mint kívánatos célra — ugyancsak ösztönözhet a multilaterális kereskedelem és fizetési feltételek fokozatos megteremtése, illetve általánossá tétele. (113. l.)

A III. és IV. fejezet a nemzetközi munkamegosztásnak a magyar népgazdaság fejlesztésében érvényesülő hatásáról szól — kiemelve e körön belül a *szocialista* nemzetközi munkamegosztás szerepét —, majd ismerteti kétoldalú gazdasági kapcsolatainkat a KGST egyes tagállamaival és a szocialista országok közös nemzetközi szerveit. Nagy figyelmet érdemelnek a nyersanyag-, fűtőanyag- és villamosenergia-ellátottságunkról, az alumínium- és vegyipari fejlesztésről írott részek, a gépiparral, ezen belül a gördülőcsapágy-gyártással és az autóbüszipari együttműködéssel foglalkozó ismertetések. Kétségtelen, hogy az alumíniumipari együttműködés a közös tervezés és magas szintű kooperáció, az erőforrások közös hasznosításának kiemelkedő példája, egyike a legsikeresebb kapcsolt vállalkozásoknak. De ugyanakkor fel is tárja az ilyen jellegű kezdeményezések viszonylag szűk korlátait. Az együttműködés ugyanis itt kizárólag a természetadta erőforrásokra — nálunk a bauxitkincs, a Szovjetunióban az energiahordozók gazdagságára — épül fel, tehát *statikus és mennyiségekben jelentkező előnyökre*, ez tette lehetővé beiktatását a korábban „klasszikusnak” nevezett tervgazdasági modell körébe. Ezzel szemben a feldolgozó iparban, vagyis az ipari termelés korszerű jellegét, műszaki színvonalát eldöntő ágazatokban a *dinamikus előnyök*, a műszaki színvonal állandó emelése, a tudományos eredmények állandó alkalmazása nem annyira mennyiségekben, mint

minőségben, értékben, tőke/termelés arányokban jut kifejezésre, s ennek következtében más, fejlettebb formájú vállalatközi kooperációt igényel. Ezt sürgeti a szerző a kétoldalú együttműködéssel foglalkozó soraiban is; de, úgy tűnik, itt a legnagyobb akadályt a működő modell és a vállalatok korlátozott anyagi érdekeltisége képezi, amin csak a nemzetközi mechanizmus — és részben az egyes országokon belüli mechanizmus — reformja változtathat.

Az eredmények elismerését itt is követi a megalapozott kritika, az indokolatlan párhuzamoságra és konzervativizmusra való utalás. Konkrét példákat nem kell csak másokon keresnünk, mi is eleget vétkeztünk e téren, s attól tartok, tesszük ezt még ma is. Nem találunk azonban magyarázatot, vagy akár utalást az egyes létesítmények termelékenysége közötti nagy nemzetközi eltérésekre — ezekre a Központi Statisztikai Hivatal elemzései hívták fel figyelmünket —, jóllehet tervezésükre nemzetközi kooperáció, segélynyújtás keretében került sor (például az acéliparban).

A fejezet végén tér ki röviden a szerző — nyilván a nyújtott kép teljessége kedvéért — kapcsolatainkra a nem szocialista országokkal, ismerteti e kapcsolatok fejlődését, külkereskedelmünk áruösszetételét, hangsúlyozza a legnagyobb kedvezmény és a kölcsönös előnyök elvének kapcsolatát, ehhez fűződő álláspontunkat, törekvésünket az egyenjogúság és kölcsönös érdekeltég biztosítására. Megemlíti a fejlett tőkésországokkal és vállalataikkal létesített termelési és műszaki-tudományos kapcsolatokat, részletesen felsorolja a könyv megjelenéséig kialakult legfontosabb kooperációs megállapodásokat. Egyetértünk pozitív értékelésükkel, bár úgy véljük, hasznos lett volna, ha a szerző utal a kormány szintű nagy erőfeszítésekre (kormánydelegációk felderítő útjai számos európai fejlett országban és Japánban) és a realizált, viszonylag csekély eredmények közötti ellentmondásra. Ebben persze objektív okoknak, a régi mechanizmusnak is nagy szerepe volt, de nemcsak ezeknek, hanem a különböző szintű „kockázatok vállalásától való húzódozásnak is. Pedig ezzel értékes időt veszítettünk.

Az V. fejezet a nemzetközi gazdasági együttműködés továbbfejlesztésében ránk háruló feladatokat foglalja össze. Itt találkozunk az egyes, korábbi fejezetekben már jelentkező gondolatokkal és elképzelésekkel összefoglaló módon. Igen nagy hangsúlyt kap — amihez a szerző személyisége és az ország politikai vezetésében való részvétele is hozzájárul — a nemzetközi mechanizmussal kapcsolatos elvi és gyakorlati problémák megoldásának fontossága. A szerző egyúttal fel is hívja a magyar közgazdászokat, szakembereket, minisztériumi és vállalati vezetőket: segítsenek kidolgozni az együttműködés továbbfejlesztését szolgáló új módszereket, szervezeti formákat, a több ország részvételével, nemzetközi méretekben kialakítandó nagyberuházásokkal és a fontosabb műszaki fejlesztési kérdésekkel kapcsolatos számításokat, az új árakkal és az árképzéssel összefüggő kérdéseket, a többoldalú elszámolások rendszerének korszerűsítését, a pénzügyi és valutáris kapcsolatok továbbfejlesztését.

A felhívásnak örülünk, mert arról tanúskodik, hogy gazdaságpolitikánk vezetői megbecsülik a szakmai kutatásokat és az azokban felmerülő javaslatokat. A magyar közgazdaságtudomány erőinek jelentős részét fordította eddig is a szocialista gazdasági integráció fejlesztési lehetőségeinek kidolgozására. Tudjuk, hogy elemzéseink, számításaink nagy figyelemben részesültek és szerves részét képezik a közben megfogalmazott párt- és kormánydokumentumoknak. Mégis világos, hogy feladatunk ezzel távolról sem tekinthető befejezettnek. A közgazdaságtudomány munka- és fejlesztési tervében a legfontosabb teendők között kell helyet biztosítani a jövőben is a KGST-problémáknak, mivel azok a legszorosabban összefüggnek a magyar népgazdaság továbbfejlesztésének perspektívájával, sőt azt mind az internacionalizmus szemszögéből, mind gazdaságunk hosszú távú külkereskedelmi orientáltsága révén be is határolják.

Végül néhány sajnálatos sajtó- és szerkesztési hibára kell itt nemcsak az olvasót, hanem talán elsősorban a kiadót figyelmeztetni. Nem szabadna ilyen rangos könyvnél előfordulnia (másutt sem persze!), hogy utólagos hibajegyzék nélkül teljesen félrevezető adatok maradjanak a szövegben. Így például a 82. lapon az áll, hogy a Német Demokratikus Köztársaságban az összes keresők 4 százaléka — Mongóliában pedig 10 százaléka — dolgozik az iparban! A 104. oldalon a harmadik bekezdés szerint a Szovjetunióból származó importunk ellenértékének 54 százalékát egyenlítjük ki ipari termékekkel, a következő bekezdésben pedig ugyanezt 78 százalékkal tesszük. A 119. oldalon olvassuk, hogy Magyarországon a mezőgazdaság bruttó termelése 1950—1967 között 48 százalékkal nőtt, a nemzeti jövedelem ter-

melésében való részvétele pedig 255 százalékkal emelkedett. A 257. oldalon a fejlett tőkésországokkal lebonyolított áruforgalom összegét a kivitelben 50 milliárd dft-ban (!), a behozatalét 5,7 milliárdban adják meg. (Kár, hogy erről a Nemzeti Bank nem tud.)

A szakembernek szemet szúrhatnak ezek az értelmetlen adatok, a kevésbé tájékozott olvasót azonban félrevezethetik, megzavarhatják.

Apró Antal könyvét nemcsak kvalitása, szemlélete, a nemzetközi mechanizmus reformja melletti elkötelezettsége miatt, hanem azért is ajánljuk az olvasók figyelmébe, mert igen nagy — minden eddigi publikációnál nagyobb — szerepe lehet a magyar népgazdaság fejlődési útjainak általános felismerésében.

Vajda Imre

William J. Baumol: Közgazdaságtan és operációanalízis

Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1968. 720 l.

A Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó William J. Baumol professzor könyvének kiadásával régi hiányt pótol. A közgazdaságtan elméleti problémái iránt érdeklődő olvasó Baumol könyvével bepillantást nyerhet mind a mikroökonómiai elmélet fogalmaiba, problémáiba és feltárt összefüggéseibe, mind a matematikai közgazdaságtan néhány egyéb területére is. „A könyv tárgya a közgazdaságtan elmélete, nem pedig az operációkutatás” — írja a szerző a bevezetésben. A szerző — mint ahogy azt ugyanott olvashatjuk — elsősorban nem annak a közgazdaságtan kíván segítséget nyújtani, aki áttekintést szeretne kapni az operációkutatásról, ellenkezőleg, a közgazdaságtant megtanulni kívánó operációkutatási szakembernek.

Erre a megállapításra emlékezve, a magyar olvasó legalábbis meglepődik, amikor később azt látja, hogy a szerző hosszadalmasan tárgyal alapvető, elemi matematikai fogalmakat és összefüggéseket. Meglepődik azért, mert egy átlagos, matematikai érettségivel rendelkező olvasó, akinek van némi fogalma a differenciál- és integrálszámítás elemeiről, már enélkül is bizvást kézbe vehetné a könyvet. A könyv e tulajdonsága — ez a túlmagyarozott szándék — egyszerre előny azok számára, akik már régen tanultak matematikát és hátrány a nagyobb matematikai felkészültséggel rendelkezőknek, mert a matematika nagyvonalúbb felhasználása lehetővé tenné a tárgyalás tömörítését és ezzel a lényeg könnyebb megértését is.

Bár a szerző matematikai formaliztikát csak kevésbé használ, a mondanivaló kifejtése rendkívül világos és szabatos. Ezt éppen az teszi lehetővé, hogy a kifejtés a szerző magas színvonalú matematikai és pedagógiai ismeretein alapszik. Ezért elmondhatjuk, hogy ugyanakkor, amikor Baumol „gazdasági nyelven” ír, tárgyalási módjára mintegy matematikai szemlélet jellemző. A matematikai eszközöket leíró részekben az összefüggéseket sokszor gazdasági interpretációk segítségével hozza közelebb az olvasóhoz. Így egyszerű szavakkal tárgyalja a lineáris és a nem lineáris programozás legfontosabb fogalmait, eredményeit és módszereit is.

A fentiekben vázolt első részt a mikroökonómiai elemzés tárgyalása követi. Talán nem felesleges megemlíteni, hogy a matematikai közgazdaságtannak ez a fogalma nem teljesen fedi a hazai szóhasználatot. Mikroökonómián általában azt a gazdasági elméletet értik, amelynek tárgya az individuumoknak és azok csoportjainak gazdasági akciói, a makroökonómiának pedig az olyan aggregátumok képezik tárgyát, mint például a foglalkoztatottság és a nemzeti jövedelem. E szóhasználat szerint az általános piaci egyensúly és a piaci optimum a mikroökonómia problémaköréhez tartozik, amint azokra Baumol könyve is kitér.

A mikroökonómiát tárgyaló második részben először, amint az szokásos, a kereslet elméletével ismerkedhetünk meg. Világosan fogalmazza meg Baumol a matematikai közgazdaságtan azon axiómáit, amelyek érvényét általában feltételezik a hasznosság, illetőleg indifferencia-felületek egzisztenciájának vizsgálatakor és kritikusan elemzi azokat. Foglalkozik a keresleti függvények empirikus meghatározásának kérdéseivel. E részben van szó a termelési függvényekről, a lineáris programozás és a termelés elméletéről, a vállalatról és annak alternatív céljairól, a tiszta és a monopolista verseny elméletéről, az általános egyensúly- és a pénzelmélet problémáiról, továbbá a jóléti gazdaságtan kérdéseiről. Az utolsó három fejezet a jövedelemelosztás és a tőke elméletéről és a tőkeelköltés elvégzéséhez szükséges ismeretekről szól.

„A jövedelemelosztás elmélete” című fejezetben különösen erősen érezheti az olvasó Baumol kritikai szemléletét, amely egyébként a könyv egész mondanivalóját átítatja. E fejezetben ismerteti és bírálja a szerző például a sokat vitatott beszámítási elméletet.

Külön felhívom a figyelmet „Az általános egyensúly és a jóléti közgazdaságtan” című fejezet egy pontjára, gondolva arra, hogy az itt felvetett problémák a magyar olvasóközönség nagy része számára valószínűleg teljesen újat tartalmaz. Ez a fejezet egy, a demokratikus csoportdöntésekre vonatkozó tétellel foglalkozik (450—453. l.), amely a társadalmi döntések néhány kézenfekvő elfogadhatósági kritériumát és azok következményeit tárgyalja. Azt a kérdést vizsgálja, hogyan dolgozhatók ki ésszerű eljárások az egyéni kívánásoknak csoportdöntéssé való összeegyeztetésére. (És így e fejezet érinti a „társadalmi célfüggvény” egzisztenciájának problematikáját is.)

A már ismertetett második rész adja a könyv mondanivalójának lényegét, mert átfogó képet ad a mikroökonómiáról csaknem 350 lap terjedelemben. A harmadik rész, amelynek címe „Új eredmények a matematikai közgazdaságtan területén”, az input-output elemzéssel, az általános egyensúly egyes speciális kérdéseivel, a Neumann-Morgenstern-féle kardinális hasznossággal, a játékelmélettel és a döntéselmélettel foglalkoznak. Olvasóközönségünknek különösen az utolsó három fejezet mond újat. A Neumann-Morgenstern-féle kardinális hasznosság az ordinális és a kardinális hasznosság fogalomtól eltérő fogalom, amelynek a sztochasztikus problémák esetén van jelentősége. A játékelmélettel foglalkozó fejezet túlmegy a kétszemélyes játékok ismertetésén és egy sor olyan fogalmat ad meg, amelyek már az általános „ n ” személyes játékok elemzéséhez szükségesek (koalíció, beszámítás, mag, karakterisztikus függvény, dominálás, megoldás). A mikroökonómiai elméletnek azért van szüksége a játékelméletre, mert csak ezzel kapunk módszert a piac résztvevőinek egymás elleni harcának behatóbb vizsgálatára. Ezzel egyben feladhatóvá válik az egyetlen célfüggvény feltételezése is.

E rész utolsó fejezete a döntéselmélettel foglalkozik. A döntéselmélet tárgya a *bizonytalan* helyzetek elemzése. (Knight megkülönböztetése szerint a *kockázat* olyan helyzetekre vonatkozik, amelyekben az eredmény nem biztos, de az esetleges eredmények valószínűségeit ismerjük vagy megbecsülhetjük. *Bizonytalanság* esetén semmi információnk sincs az események bekövetkezésének valószínűségeire vonatkozóan. A döntéselmélet és a játékelmélet közötti lényegi különbség az, hogy a döntéselméletben nincs két játékos, a „másik játékos” nem ellenfél, hiszen nem is valóságos játékos. Gyakran a döntési problémákat a *természettel szembeni játéknak* nevezik.) A szerző bemutatja a leggyakrabban tárgyalt döntési kritériumokat. Ez a fejezet már bizonyos fokig „kilóg” a mikroökonómiai elméletből és inkább a praxeológiához tartozik.

A könyv utolsó, negyedik része a számítógépekkel, ezen belül a digitális számítógépekkel foglalkozik. A laikus olvasó számára mutatja be a gép felépítésének és működésének lényegét, majd felhasználási lehetőségét tárgyalja. Ily módon képet kaphatunk a könyv eredeti publikálásakor létezett legmodernebb gépek kapacitásairól is.

A könyv *átfogó* képet ad az előbbieken ismertetett, a magyar közgazdászok által kevésbé ismert területekről. Ezt a szerepet a könyv kiválóan tölti be. A tárgyilagos ismertetések mellett felhívja a figyelmet az elmélet egyes javítható pontjaira is. Baumol könyve igen nagy terjedelmű: 720 oldalt tartalmaz. Ennek ellenére, mert nagyon sok kérdéssel foglalkozik, bizonyos területeket csupán vázlatosan, nagy vonalakban érintett. A Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó feladata az, hogy a továbbiakban az egyes kérdéskörökben megismertesse a magyar olvasóközönséget a legjobb művekkel, a témák fontosságá szerinti mélységben. (Mindenekelőtt a társadalmi és egyéni döntések kapcsolatával, a piaci egyensúly elméletével, és a játékelmélettel foglalkozó alapmunkákra gondolok.)

Az egyetemi oktatás sokat segíthet azzal, hogy a Baumol könyvében tárgyaltakkal a közgazdasági hallgatókat megismerteti. Igaz, hogy napjainkban tanúli lehetünk már az oktatásban bizonyos ilyen irányú kezdeti lépéseknek, de ennél több kell, mert mind elméleti közgazdászainknak, mind a matematikai eszközöket alkalmazó gyakorlati gazdasági szakembereinknek az eddigieknél nagyobb jártasságra lesz szükségük az érintett módszerek alkalmazásában.

A fejezetek végén a témához tartozó legfontosabb forrásmunkák, illetve irodalom bibliográfiai adatait is megtalálhatjuk. A könyvet részletes tárgymutató egészíti ki.

Kondor György

Rasiński, Jerzy: Az USA mezőgazdaságának vertikális integrációja

Mezőgazdasági Kiadó, 1968. 105 l.

A szerző személyes tapasztalatai és szakirodalmi források alapján ismerteti az amerikai mezőgazdaságban a II. világháború óta lezajló integrációs folyamatot. Ez különösen azóta gyorsult meg, hogy az ipari, bank- és kereskedelmi nagytőkés-csoportok az 1956—57-es évek mezőgazdasági válságából kivezető egyetlen útként jelölték meg.

A könyvben idézett forrásmunkák szerint a vertikális integráció alapelve a termelés egymást követő szakaszainak (a termelőeszköz-ellátásnak, a termelésnek, valamint a feldolgozásnak és az élelmiszer-elosztásnak) egységes gazdasági és szervezeti irányítás alá rendelése, a centralizált vezetés aktív ellenőrző tevékenysége útján.

Az integrátor kezébe kerül minden termelési döntés, vagy a termelési döntések nagy része. Ezzel piacát bővíti úgy, hogy termékeinek állandó vevőt talál (például a takarmánygyártó cég), vagy úgy, hogy magasabb, illetve állandósult minőségi igényeknek megfelelő fogyasztási cikkek folyamatos szállításával (szupermarketek ellátásával) pozícióját a konkurrenciaharcban megerősíti. Az integráltak önállóságuk feladásáért az áringadozás és az értékesítési piac bizonytalanságának csökkenését kapják cserébe.

Integrátor — elvileg — lehet a farmer, a termelőeszközt eladó, a feldolgozó vagy az élelmiszerrel kereskedő cég. Valójában az integráló: a *lagytköke*. Több ezer, sőt több millió mezőgazdasági termelőegység áll szemben a centralizált és gyakran az egész országot átfogó feldolgozó, ellátó, elosztó cégekkel. (A könyv részletes adatokat közöl az USA élelmiszeriparának és mezőgazdasági termelőeszközt gyártó iparának koncentráltásáról.)

A farmerek integrátorok csak szervezett csoportként, értékesítési és beszerzési farmerszövetkezetek keretében lehetnek. Ezek a szövetkezetek a vertikális integráció úttörői voltak. Ma nehezen állják a versenyt a nagy magáncégek tőkeerejével, ezért az integráció továbbfejlődésében nem játszanak jelentős szerepet. A kezdeményezést a takarmányipari, a húsipari és a nagy élelmiszer-kereskedelmi vállalatok vették át.

A vertikális integrációnak az USA mezőgazdaságában két fő formája van: 1. integráció tulajdonbavétel útján, 2. integráció szerződés útján.

A *tulajdonbavétellel járó integráció* egyre ritkább. Az integráló cégek számára ugyanis nem csábító a szükséges nagy állótköke-befektetés. Így a saját tulajdonban vett területen, saját termelőeszközökkel folytatott termelés inkább csak kiegészítő jellegű, intervenciós (árszínvonal szabályozó) célokat szolgál.

A *szerződés útján kialakuló integrációnak* különböző formái, fokozatai terjedtek el. Ennek egyik előidézőjeként a szerző a mezőgazdaságban és a mezőgazdaságon kívül végbemenő tőkés fejlődést jelöli meg.

E fejlődés eredményeként a farmoknak hatalmas állótkékjük van, egy farmra vetítve, átlagosan, becslés szerint 50 000 dollár. Emellett állandóan tőkeéhesek: forgóeszköz-szükségletük fedezésére egyre nehezebben kapnak hitelt. A mezőgazdaságon kívül viszont egy sor tőkés csoport megfelelő anyagi eszközökkel rendelkezik, tőkéje számára kiegészítő felhasználási és nyereségszerzési forrásokat keres. Előnyös befektetési lehetőség a mezőgazdaság, ha annak nagy állótköke-lekötését nem kell vállalni.

Az 1958. évi adatok alapján részletesen megismerhetjük, milyen mértékű a vertikális integráció az USA mezőgazdaságában. Egyes növénytermelési ágazatokban (például cukorrépánál, zöldség vetőmagvaknál) 100%-os, másokban (például a konzerv- és a hűtőipar által igényelt zöldségnél, hibridkukoricánál, citromfélénél) 80—90%-os. Az állattartási ágazatok közül a broilercsirke-termelés 95%-ban, a tojástermelés — különböző becslések szerint — 5—20%-ban, a vágósertés-termelés 20%-ban, a vágómarha-termelés — szintén különböző források szerint — 10—20%-ban integrált.

Az egyes ágazatok integrálódásának eltérő üteme fokozza a mezőgazdaság egyenlőtlen fejlődését. Az integráció számára a legmegfelelőbb az állattenyésztés területe, az integrátorok itt tudnak a termelés technikájában és technológiájában a legtöbbet nyújtani a mezőgazdasági termelőknek.

Bő ismertetést találunk a broilertermelés, az árutojás-, a hízósertés- és hízó-

marha-termelés integrációjának alakulásáról, az érvényesülő szerződéses formákról, A könyv például a broilertermelési szerződések 16 különböző formáját mutatja be, s hasonlóan ismerteti a többi állattenyésztési ágazat szerződéses feltételeit is.

Végül a szerző azokra a társadalmi-gazdasági problémákra mutat rá, amelyeket az USA mezőgazdaságának vertikális integrációja kivált. Mindenekelőtt a családi farmok önálló kapitalista vállalkozás jellegének megszűnését emeli ki. E farmok számára az integráció olyan irányú fejlődést tesz lehetővé, amely szorosan bekapcsolja őket a kapitalista gazdálkodás menetébe.

Sajátos helyzet, hogy a kormány mezőgazdasági politikáját (a paritásos árak fenntartását) mind a vertikális integráció hívei, mind ellenzői kritizálják. Az integrációt sokan az állami beavatkozás megszüntetésének alternatívájaként ajánlják. Szerintük ez alkalmas az élelmiszer-feleslegek képződésének megakadályozására és a farmerek jövedelmének stabilizálására.

A szerző megállapítja, hogy az integráció olyan tőkebeáramlást biztosít a mezőgazdaságba, ami a túltermelést segíti. Minthogy az élelmiszerek helyettesíthetők és a vertikális integráció dezintegrációval is jár, az egyes ágak (például a sertés-, a marha- és a broilertermelés) közötti konkurrenciaharc élesedik.

Nem oldja meg az integráció a mezőgazdasági árak és a farmerek jövedelmének stabilizálását sem. Sőt, a farmert az integrátor tőkéje segítségével létrehozott termelés fenntartása arra kötelezi, hogy a szerződések megújításakor beleegyezzen az integrátor által felajánlott jövedelembe, s azonos jövedelemért egyre több tévényiséget vállaljon.

Pálovics Béláné

SAJTÓ ALATT!

VITA A GAZDASÁGI FEJLŐDÉSRŐL, A TERVEZÉSRŐL ÉS AZ ÉLETSZÍNVONALRŐL

(A Magyar Közgazdasági Társaság közgyűlési anyaga)

A könyv a Magyar Közgazdasági Társaság 1968. október 24—26 között tartott közgyűlésének és tudományos ülészakájának teljes anyagát tartalmazza. Röviden ismerteti az MKT elnökségének beszámolóját és programjavaslatát, továbbá áttekintést nyújt a társaság szervezetéről és tisztségviselőiről, valamint választmányáról. A könyv nagyobb részét azonban nem a tájékoztató jellegű anyagok képezik, hanem a tudományos ülésszak előadásai, korreferátumai, a szekcióviták hozzászólásai és összefoglalói. Ezek olyan közgazdasági problémákkal foglalkoznak, amelyek az érdeklődés középpontjában, s jórészt a kutatás stádiumában vannak. A gazdasági növekedés feltételei az irányítás új rendszerében (Timár Mátyás), a gazdasági fejlődés és a hosszú távú tervezés összefüggései (Hetényi István), az életszínvonal-politika (Huszár István), s ehhez kapcsolódva az életszínvonal társadalmi rétegenkénti alakulása (Mód Aladárné) és a foglalkozáspolitikai (Timár János) mind közérdeklődésre számot tartó kérdés. Nem kevésbé fontos témát boncolgat a nemzetközi munkamegosztással és a külkereskedelemmel (Bacsoni Jenő) foglalkozó fejezet és a szocialista gazdaság monetáris keretével (Csikós-Nagy Béla) foglalkozó rész.

A könyv ugyanolyan részletességgel tartalmazza a viták anyagát, mint az MKT 1965. évi közgyűléséről „Vita a magyar gazdasági mechanizmus reformjáról” címmel 1966-ban megjelent mű.

Kb. 270 l., kötve kb. 25,— Ft

A Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó kiadványa

КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ СТАТЕЙ

Каталин Сикра-Фалуине

Некоторые факторы различия в темпах роста между социалистическими странами

Автор сопоставляет темпы роста национального дохода семи европейских социалистических стран — Болгарии, Румынии, ГДР, СССР, Польши, Венгрии и Чехословакии в период 1950—1967 гг. Она анализирует, каким факторам принадлежала решающая роль в наблюдаемых довольно значительных различиях.

В анализе учитывалась динамика следующих факторов: национального дохода, численности населения, численности населения трудоспособного возраста, числа занятых во всех и в производственных отраслях, производительности труда, технической оснащённости труда, объема и эффективности основных производственных фондов. Анализ производился на основании совсем упрощенной формулы Харрода-Домара. Метод исчисления основывается на цепной связи индексов таких факторов, взаимосвязь которых аналогична взаимосвязи множителей в произведении.

Автор прежде всего рассматривает удельный вес различных факторов, влияющих на различие в темпах роста между Венгрией и всеми остальными странами. При этом выделяется подавляющая роль различий в росте технической оснащённости. Как правило, гораздо меньший удельный вес характерен для динамики эффективности основных фондов. Относительно небольшую роль играют и различия в росте численности занятых. К аналогичным результатам привело и сопоставление с Чехословакией, а также сравнение всех стран со средним уровнем роста. Эти результаты были подтверждены и корреляционными расчетами.

Автор объясняет эти явления тем, что в странах, находившихся в начале рассматриваемого периода на относительно низком уровне развития, особенно быстро возрастал удельный вес отраслей с высокой технической оснащённостью труда, причем в этих странах наблюдалось более быстрое техническое развитие, чем в более развитых странах. На основе этого произошло немалое сближение технических уровней стран, стоящих на различном уровне развития в начале рассматриваемого периода.

Сокращение различий между уровнями развития социалистических стран — явление, несомненно, положительное. Менее благоприятным является то обстоятельство, что это происходило при определенном замедлении развития — в частности, технического развития — стран с более высоким исходным уровнем развития.

Чаба Ковач

Территориальные расхождения в номинальной заработной плате и в стоимости жизни промышленных рабочих

Автор в статье рассматривает территориальные расхождения в заработной плате и стоимости жизни промышленных рабочих в Венгрии, историческое формирование и влияние этих расхождений. В первой части статьи сравниваются условия, господствовавшие до второй мировой войны (около 1938 г.), с происшедшими после освобождения страны изменениями и с положением, характерным для наших дней. Он констатирует, что до войны за значительными расхождениями в номинальной заработной плате и небольшими различиями в стоимости жизни скрывались значительные расхождения в реальной заработной плате. Наибольшие расхождения наблюдались в заработной плате рабочих, выполняющих аналогичную работу в Будапеште (и его окрестностях) и в провинции. После освобождения страны принцип «равной платы за равный труд», который в конечном счете должен означать равенство *реальной заработной платы*, вскоре воплотился в тождестве номинальных заработных плат и приблизительное тождество стоимостей жизни.

Во второй части статьи автор указывает на плюсы и минусы такого положения. Он подчеркивает, что важнейшее преимущество территориального равенства зарплат и цен заключается в том, что центральные органы могут легко обозреть их и вносить соответствующие изменения — это, однако, означало плюс лишь при прежней системе «директивного планирования». Сегодня уже ощущаются скорее минусы такого положения. Ведь в действительности издержки по воспроизводству рабочей силы (используемый для воспроизводства рабочей силы труд) вследствие территориальной специфики всегда различны (иное количество труда требуется, например, в снабжении продовольственными продуктами, в жилищном строительстве или в местном транспорте в Будапеште, в провинциальных городах или же в селах). Эти расхождения, как правило, не оплачиваются в индивидуальном порядке, так как цены везде одинаковы, а различия в затратах покрываются в различных формах из госбюджета. Для индивидуума, таким образом, расходы на жизнь приблизительно одинаковы в городе и на селе, что не всегда влияет благоприятно на миграцию рабочей силы. А еще больший минус означает дезориентация предприятий, ибо для них заятие рабочей силы в любой точке страны сопровождается одинаковыми издержками.

В конце статьи автор призывает обдумать все эти обстоятельства и ставит вопрос об обоснованности допущения территориально дифференцированных номинальных зарплат и стоимостей жизни, сохраняя, естественно, и в дальнейшем территориальную тождественность уровня реальной заработной платы рабочих, выполняющих тождественную работу.

Бела Раби—Нандор Коппаны

Некоторые уроки в отношении взаимосвязи строительной деятельности и сферы капитальных вложений

Авторы, используя анализы Комиссии по долгосрочному перспективному планированию, рассматривают развитие строительства в период 1950—1967 гг. в связи с процессом освоения капиталовложений и политикой капиталовложений.

В первой части статьи анализируются взаимосвязи между строительством и капиталовложениями. Авторы показывают, какое взаимодействие наблюдается между развитием этих двух сфер и рассматривают

ее факторы. Здесь же детально излагаются важнейшие черты политики капиталовложений в рассматриваемом периоде и их влияние на развитие строительной индустрии.

Во второй части статьи содержится анализ развития строительной отрасли за рассматриваемые 17 лет. Он представляется в статье посредством изучения таких факторов, как рост производства и его темпы, развитие отдельных секторов строительства, развитие производительных сил и техники строительства, обеспеченность рабочей силой и причины ее изменений, эффективность и результаты развития и т. д. В анализе указываются факторы и причины развития. В завершение этой части авторы пытаются определить те факторы, которые повлияли со стороны строительства на политику капиталовложений, на процесс их осуществления.

В заключительной части статьи авторы делают выводы относительно дальнейшей работы по планированию. Эти выводы отражают два аспекта: отчасти они относятся к процессу осуществления капиталовложений со стороны предложения строительной промышленности, отчасти же они полезны с точки зрения соображений по развитию строительной индустрии.

Бела Чендеш—Габор Сабо

Величина и эффективность затрат на землях различного качества

В последние годы в социалистических странах, в том числе, в Венгрии и большой интерес проявляется к важнейшему средству производства сельского хозяйства — к земле.

В первой части статьи авторы на основании данных сельскохозяйственных производственных кооперативов рассматривают взаимосвязь между качеством земель, выраженным в золотых кронах, и эффективностью затрат. Согласно их выводу, качество земель в наши дни оказывает еще весьма большое влияние на формирование прочих условий хозяйствования, а вследствие этого — и на личные доходы трудящихся.

Во второй части статьи, анализируя качество земель и хозяйственные показатели сельскохозяйственных производственных кооперативов двух крупных районов страны, авторы приходят к выводу, что в отношении этих двух районов в политике сельскохозяйственных капиталовложений не уделялось должного внимания аспектам эффективности.

В третьей части статьи, — также на основании данных сельскохозяйственных производственных кооперативов — рассматриваются качество земель и затраты по областям страны. Сделав соответствующие корреляционные расчеты, авторы приходят к выводу, что, в соответствии с изложенным в первом разделе, между качеством земель, выраженным в золотых кронах, и реализацией живого и прошлого труда имеется тесная корреляционная связь.

Изложенный анализ, по мнению авторов, может способствовать тому, чтобы в будущем при принятии решений по развитию сельского хозяйства в большей мере учитывались аспекты эффективности.

Шандор Копачи

Оптовые цены в промышленности и прибыль в 1968 году

Автор признает, что новый экономический механизм и его система цен означали значительный шаг вперед по отношению к прошлому, но в своей статье он рассматривает, в первую очередь, те проблемы, решение которых обуславливает дальнейшие успехи. В первом году новой системы хозяйственного управления закон стоимости оказал воздействие, в первую очередь, на структуру производства и сбыта предприятий. Предприятия уже могли принимать решения о том, что им производить, кому сбывать, и, хотя они еще были не очень чувствительны относительно своих доходов, все же акклиматизация руководителей предприятий в отношении ориентации на рентабельность — это уже важный с точки зрения перспективы результат.

Настоящая система цен, однако, не решила проблемы воздействия на изменение межотраслевых пропорций. Уровень цен в отраслях сельского хозяйства и сферы обслуживания ниже стоимостного уровня, а уровень промышленных оптовых цен — выше его. Пропорции цен внутри промышленности недостаточно ориентируют, отчасти из-за накопительного эффекта государственных субвенций, предоставляемых другим отраслям народного хозяйства, отчасти же вследствие различного содержания прибыли в ценах на сырье и на готовую продукцию внутри промышленности. Причем различия в рентабельности не отвечают требованию, согласно которому прибыль выше среднего должна складываться в отраслях, развиваемых быстрее среднего.

Автор излагает обоснованные причины расхождений в прибылях; допустимый диапазон отклонений; пропорции уровней рентабельности, обеспечивающие правильную ориентацию; теоретически правильный метод планирования средней величины прибыли. Наконец, он останавливается на проблемах, вытекающих из одновременного наличия различных форм цен, в частности, твердых цен и твердых коэффициентов пересчета валют, а также свободных цен. Он отмечает, что система цен после постепенного проведения предлагаемых в статье поправок станет пригодной для увязки действия закона стоимости с народнохозяйственным планом, выражающим концепции экономической политики.

SUMMARY OF THE ARTICLES

Mrs. Katalin Szikra:

Some factors affecting the differences between the growth rates of socialist countries

The author compares the growth rates of per capita national income between 1950-1967 in seven European socialist countries: Bulgaria, Czechoslovakia, the German Democratic Republic, Hungary, Poland, Romania and USSR. She examines what factors played decisive roles in creating rather considerable differences between the growth rates.

The factors analysed are the following: total national income, total population, population of working age, total employment and employment in the productive branches, productivity of labour, technological equipment of labour, volume and efficiency of the productive fixed assets. The analysis starts from a simple formula of the Harrod-Domar type. The method of calculation is based on the chain-index relationship between factors being in product-like relation with each other.

First the weight of factors affecting the differences between the growth rate of Hungary and the other socialist countries is examined. The overwhelming role of the differences in the growth rates of technological equipment is conspicuous, that of the efficiency of fixed assets is generally much smaller. Also the role of differences in the growth rates of employment is relatively small. Similar results have been obtained from direct comparisons with Czechoslovakia and from comparisons of the growth of the individual countries with the average. These results were also confirmed by correlation calculations.

According to the author, the explanation of these phenomena may be found in the fact that, particularly in the countries which had started from lower development levels, the weight of branches with a high technological equipment grew rapidly and in these also technological development was quicker than in those which had originally started from an already higher level. On this basis a not negligible approximation of technological levels between countries having started from higher and lower levels took place.

Reduction of differences between development levels of the socialist countries is an absolutely positive phenomenon. It is less favourable that this has taken place with a certain deceleration of development—within that: of technological progress—of the countries having started from a higher level.

Csaba Kovács:

Regional differences in the nominal wages and subsistence costs of industrial workers

The author treats the regional differences in wages and subsistence costs of Hungarian workers, the historical development and causes of these differences. In the first part of the article the situation before the Second World War (1938) is compared with the changes after the war and the situation in our days.

The author states that the great pre-war differences in nominal wages and the smaller ones in subsistence costs covered up substantial differences in real wages. The greatest differences were to be found between those performing the same kind of work in Budapest (and its surroundings) and in countryside plants. After the War, the principle of "equal wages for equal work" — which should mean, in the final analysis, equality of *real wages*—soon took the form of equal nominal wages and almost equal subsistence costs.

In the second part of his article the author points out the advantages and the drawbacks of this situation. He emphasizes that the most important advantage of the regionally equal wages and prices—central survey of the situation and the facilitating of changes—meant an advantage particularly in the old system of plan instructions. Today rather the disadvantages are felt. The costs of reproducing manpower (the labour inputs of reproducing the labour force) are in reality different owing to regional features. E.g. the labour inputs of food supply, or residential construction or in local transport in Budapest differ from those in the countryside towns or in villages. Individuals usually do not pay for these differences: the price is the same and the differences are borne in various forms by the state budget. Thus, subsistence costs are almost equal for the individual both in the towns and the countryside and this does not always favourably influence the movement of labour. But the effect disorientating the enterprises is even more detrimental: employment of labour involves everywhere the same costs.

In conclusion, the author proposes to consider all these circumstances and raises whether it would not be justified to allow the emergence of regionally differentiated nominal wages and subsistence costs, retaining, of course, the principle that those performing the same kind of work should have nearly the same real wages in the whole country.

Béla Rabi-Nándor Koppány:

Major experiences of the mutual interaction between construction and investment activities

Utilizing the analysis prepared in the framework of the Long-term Planning Committee for Construction the authors investigate and present the development of the building industry between 1950 and 1967 and its relations with the investment process and investment policy.

The first part analyses the interrelations between the building industry and investments. The mutual interactions, the close correlations between these two spheres and the factors determining them are shown. The same part expounds in detail the major features of investment policies in the period investigated and their effect on the development of construction.

The second part contains an analysis of the development in the building industry in the 17 years. Development is examined on hand of such factors as the growth rate of production, development in the different sectors of the industry, development of productive forces and techniques, development of the labour situation and its causes, efficiency of development and the results achieved, etc. The chapter closes with an attempt of the authors to determine—by relying on the analysis of development—the factors influencing investment policies and the development of the investment process from the side of the building industry.

The concluding part of the article draws some conclusions for further planning work. The conclusions are twofold: they partly relate to the investment process from the aspect of supply, i.e. building activity, and partly serve to provide lessons for the formulation of development concepts for the building industry.

Béla Csendes-Gábor Szabó:

Volume and efficiency of inputs on lands of different quality

In socialist countries, among them also in Hungary, interest has been growing in recent years for the most important means of production in agriculture, namely, land.

In the first part of their study the authors examine the interrelations between the quality of land (measured in terms of "gold crown yield") and the efficiency of inputs, using the data of the agricultural producers' cooperatives. They draw the conclusion that in our days the quality of land still has an important effect on the other conditions of farming and thus on the personal incomes of those engaged in agriculture.

The second part analyses the quality of land and other economic indicators in the agricultural cooperatives of two major regional units of the country and reaches the conclusion that agricultural investment policy has not paid sufficient attention to the points of view of efficiency in respect of these two regions.

The third part comprises an examination of land quality and inputs by counties, equally using the data of cooperatives. From the correlations calculations performed the conclusion can be drawn—in agreement with those reached in the first paragraph—that there exists a rather close correlation between the quality of land (in terms of "gold crowns") and the efficiency of live and embodied labour inputs.

The survey summarized in the above three paragraphs may, according to the opinion of the authors, contribute in future to a better accounting for points of view of efficiency in decisions on development.

Sándor Kopátsy:

Industrial producer prices and profits in 1968

The author acknowledges that the new economic mechanism and its price system are a great step forward in comparison to the past but he is going to deal with the problems the solution of which is a condition of further progress. In the first year of the new system of economic control and management the law of value affected mainly the production and sales structures of the enterprises. The enterprises could already decide on what to produce and whom to sell and—though their income sensitivity was still small—acclimatization of the executives to profit-oriented management is a considerable long-term achievement.

However, the actual price system has not yet solved how to affect the proportions between branches of the economy. The price levels of agriculture and the services are below value level while industrial producer prices are above it. Due to the reverberating effect of subsidies granted to other branches of the economy and to the varying profit content of basic materials and finished products, the relative prices within industry do not satisfactorily orientate. The dispersion of profits does not answer the requirement that the branches and products which should be developed quicker than average should also earn higher than average profits.

The author surveys the justified causes of income differences, the permissible limit of profit dispersion, and the theoretically correct method of planning rentability relations providing correct orientation and the average size of profits. Finally, he treats the problems arising from the simultaneous existence of different price forms, particularly the fixed prices and fixed foreign exchange coefficients and free prices. He states that after the gradual implementation of the corrections proposed in his article the price system will become more suited for harmonizing the law of value with the national economic plan expressing the conceptions of economic policy.

A kiadásért felel az Akadémiai Kiadó igazgatója
Szerkesztőség: Budapest, V., Széchenyi rakpart 3. I. emelet. — Telefon: 313-975, 116-460, 123-570

Kiadóhivatal: Akadémiai Kiadó, Budapest, V., Alkotmány utca. 21. Telefon: 111-010
Terjedelem: 8½ iv. Az utolsó kézirat nyomdába adásának időpontja: 1969. május 2.

69.0600 — Kossuth Nyomda, Budapest, V., Alkotmány utca 3.
A kiadvány előfizethető vagy példányonként megvásárolható:
az AKADEMIAI KIADÓNÁL, Budapest, V., Alkotmány utca 21. Telefon: 111-010. MNB egy-
számú száma: 46, csekkbejelentési száma: 05.915.111-46; az AKADEMIAI KÖNYVESBOLTBAN,
Budapest, V., Váci utca 22. Telefon: 185-612; a POSTA KÖZPONTI HÍRLAP IRODA 1. számú
HÍRLAPBOLTJÁBAN, Budapest, V., Bajcsy-Zsilinszky út 76. és bármely postahivatalban,
csekk számszáma: 61 094, közületi: 61 066. MNB egy számszáma: 8.

Előfizetési díj egy évre 120 forint.

KÖZGAZDASÁGI SZEMLE

7-8

Fo 5019

1969. j. 7-8

890

Ly

A tartalomból

BÁLINT JÓZSEF:

A gazdasági reform kibontakozásának kérdései

JÁNOSSY FERENC:

Gazdaságunk mai ellentmondásainak eredete
és felszámolásuk útja

DEÁK JÁNOS:

Importhelyettesítés és gazdaságfejlesztési
céljaink

FÖLDES KÁROLY:

A belső pénzügyi egyensúly és a gazdasági
szabályozók összefüggései

CSIZMADIA ERNŐ—

BETHLENDI LÁSZLÓ:

Korszerűsítés és jövedelmezőség
a mezőgazdaságban

XVI. évfolyam

1969. július—augusztus

TARTALOM

<i>Bálint József</i> : A gazdasági reform kibontakozásának kérdései	781
<i>Jánossy Ferenc</i> : Gazdaságunk mai ellentmondásainak eredete és fel- számolásuk útja	806
<i>Deák János</i> : Importhelyettesítés és gazdaságfejlesztési céljaink	830
<i>Földes Károly</i> : A belső pénzügyi egyensúly és a gazdasági szabályozók összefüggései	840
<i>Csizmadia Ernő—Bethlendi László</i> : Korszerűsítés és jövedelmezőség a mezőgazdaságban	855
<i>Riesz Miklós</i> : A bankhitel szerepéről	868
<i>Horváth László</i> : Az optimális vállalati működés feltételei és problémái hosszú távon	878
<i>Báger Gusztáv—Morva Tamás—Szabó László</i> : A középlejárátú nép- gazdasági terv programozása	895
<i>Erdős Péter—Molnár Ferenc</i> : A tőkés gazdaság strukturájának és a váltsághajlam csökkenésének összefüggéseiről	907
<i>A. Milejkovszkij, Sz. Nyikityin, R. Entov</i> : A marginalizmus evolúciója: a polgári érték- és árelméletek	924

VITA

<i>Pécsi Kálmán</i> : A tőkés export ösztönzésének stratégiája	937
<i>Lányi Kamilla</i> : A műszaki forradalom Nyugat-Európa mezőgazdasá- gában és a magyar állattenyésztés néhány problémája	947

SZEMLE

A hosszú lejáratú nemzetközi magántőkemozgások az európai OECD- országokban, 1960—1965 (<i>Becsky György</i>)	955
A gazdasági vezetők képzése Angliában (<i>Földes István</i>)	969

FOLYÓIRATSZEMLE	977
------------------------------	-----

Miroslav Brdek: Az életszínvonal és a KGST-országok — B. P. Orlov: Szibéria gazdasági fejlődésének tendenciái — Charles K. Wilber: A mezőgazdaság szerepe a szovjet gazdaság fejlődésében — A. I. Gyinkevics: A gazdasági növekedés üteme a háború utáni Japánban — William A. Dymsha: Kompenzációs egyezmények a keleti—nyugati kereskedelemben — Gunnar Myrdal új művéről — Az olasz gazdaság problémái

SZAKIRODALMI TÁJÉKOZTATÓ

Benedecki Jánosné: A nemzeti jövedelem tényezői (<i>Bors László</i>)	990
Papp Ottó: A hálós programozási módszerek gyakorlati alkalmazása (<i>Kányó Gyula</i>)	992
Elemző tanulmányok iparunk színvonaláról és fejlesztésének lehető- ségeiről (<i>Gergely István</i>)	993

A cikkek rövid orosz és angol nyelvű tartalmi kivonata	998
--------------------------------------------------------------	-----

E SZÁM SZERZŐI:

Dr. Báger Gusztáv, az Országos Tervhivatal Tervgazdasági Intézetének osztályvezetője; **Bálint József**, az MSZMP KB osztályvezetője; **dr. Becsky György**, a Magyar Nemzeti Bank munkatársa; **dr. Bethlendi László**, a Marx Károly Közgazdaságtudományi Egyetem tanársegéde; **dr. Bors László** kandidátus, a Közgazdasági Szemle munkatársa; **dr. Cszizmadia Ernő** kandidátus, egyetemi tanár, a Marx Károly Közgazdaságtudományi Egyetem rektorhelyettese; **Deák János**, a Külkereskedelmi Minisztérium osztályvezetője; **Entov, R.**, a közgazdaságtudományok doktora (Moszkva); **Erdős Péter**, a közgazdaságtudományok doktora, egyetemi tanár, a Közgazdaságtudományi Intézet osztályvezetője; **Földes István**, a Népszabadság főszerkesztő-helyettese; **dr. Földes Károly** kandidátus, a Budapesti Műszaki Egyetem docense; **dr. Gergely István** kandidátus, a Közgazdaságtudományi Intézet főmunkatársa; **Horváth László**, az Országos Gumiipari Vállalat vezérigazgatója; **Jánossy Ferenc**, az Országos Tervhivatal Tervgazdasági Intézetének munkatársa; **Kányó Gyula**, a Nehézipari Minisztérium Gazdasági és Üzemszervezési Intézetének főmunkatársa; **Lányi Kamilla**, a Konjunktúra- és Piackutató Intézet munkatársa; **Milejkovszkij, A. G.**, a Szovjetunió Tudományos Akadémiájának levelezőtagja (Moszkva); **dr. Molnár Ferenc** kandidátus, a Közgazdaságtudományi Intézet főmunkatársa; **dr. Morva Tamás** kandidátus, az Országos Tervhivatal főosztályvezető-helyettese; **Nyikityin, Sz. M.**, a közgazdaságtudományok doktora (Moszkva); **dr. Pécsi Kálmán** kandidátus, az Országos Tervhivatal Tervgazdasági Intézetének osztályvezetője; **dr. Riesz Miklós** kandidátus, a Marx Károly Közgazdaságtudományi Egyetem docense; **dr. Szabó László**, az Országos Tervhivatal Tervgazdasági Intézetének munkatársa.

A gazdasági reform kibontakozásának kérdései*

Pártunk IX. kongresszusa a jelenleg is tartó időszak fő gazdasági feladatát a harmadik ötéves terv célkitűzéseinek teljesítésében, a gazdasági reform részletes kidolgozásában és bevezetésében jelölte meg. Túl a harmadik ötéves tervperiódus derekán és a gazdasági reform bevezetésének első évén, a teljesség igénye nélkül, a főbb tendenciákra koncentrálni vessünk számot gazdasági fejlődésünk alakulásával, a gazdasági reform eddigi eredményeivel és hatása erőteljesebb kibontakozásának néhány feltételével.

A gazdasági reform eddigi eredményei és kibontakozásának feltételei

A gazdasági élet nyugodt ritmusú, a termelési, a kereskedelmi és a fejlesztési tevékenység összességében eredményes. Gazdaságunk növekedési üteme az elmúlt három évben meghaladta a tervezettet. A harmadik ötéves terv fő előirányzatait túlteljesítjük. A gazdasági reformot 1968-ban bevezettük, az átállás eredményes és zökkenőmentes volt. Mindez a jó politikai és szakmai előkészítésről tanúskodik, s azt hiszem nyugodtan elmondhatjuk, hogy pártunknak ezt a nagy politikai akcióját a néptömegek tettekkel támogatták és támogatják.

Gazdaságunk az ötéves terv első három évében a következő eredményeket érte el:

— Az 1968. évi nemzeti jövedelem 23—24 százalékkal nagyobb volt az 1965. évinél. E növekedéssel elértük a nemzeti jövedelem 1970-re előirányzott szintjét.

— A lakosság pénzbeli jövedelmei a tervidőszak első három évében évente átlagosan 8—9 százalékkal növekedtek. A lakosság fogyasztása 1966—1968 között évi átlagban körülbelül 5 százalékkal, összesen mintegy 17 százalékkal nőtt, ami számottevően több a tervben előirányzottnál.

— Az egy főre jutó reáljövedelem három év alatt körülbelül 19 százalékkal emelkedett és az öt évre kitűzött célt három év alatt elértük, amivel elégedettek lehetünk. Ezen belül a reálbér három év alatt 8 százalékkal nőtt és megközelítette az öt évre tervezett mértéket, de ez a reálbér-emelkedés elmarad a kívánatos ütemtől.

— Becslések szerint a harmadik ötéves tervben célul kitűzött összegnél mintegy 10 százalékkal többet ruházunk be. Viszont a nemzeti

* Az MSZMP KB Politikai Akadémiáján 1969. május 21-én tartott előadás teljes szövege.

jövedelem beruházási célú felhasználása három év alatt rendkívül egyenetlenül alakult. A beruházási javak piacán csak kismértékben enyhültek a kereslet és a kínálat közötti feszültségek.

— A kivitel alakulása összességében megfelel a terv időarányos célkitűzésének, s előreláthatólag ez a tendencia a tervidőszak végéig tart.

A gazdaságunkban érvényesülő tendenciák alapján a *harmadik öt éves terv tüntetésére* előreláthatólag a következők szerint alakul:

— A nemzeti jövedelem — a tervezett 24 százalékkal szemben — 1970-ben várhatóan körülbelül 38 százalékkal haladja meg az 1965. évi szintet.

— Az ipari termelés valamivel, az építőipari termelés jóval túlszárnyalja a tervezettet. A mezőgazdasági termelés valószínűleg a tervben meghatározott szinten alakul.

— A fogyasztás a tervelőirányzat szerinti 18 százalékkal szemben ténylegesen körülbelül 30 százalékkal emelkedik.

— Becslések szerint a szocialista szektor beruházása 1970-ben — a tervezett 27—32 százalékkal szemben — 48—49 százalékkal lesz több az 1965. évinél.

Gazdasági életünkről csak a termelési és a felhasználási adatok nem adnak teljes képet. A gazdasági élet átfogó, számszerű mutatói mögött, azokkal szerves egységben sokféle változás megy végbe, amelyek ugyancsak a kongresszus határozatainak megfelelően, a párt kezdeményezésére valósulnak meg, s amelyeknek nagy társadalmi-gazdasági jelentőségük van. Gondoljunk csak arra, hogy az utóbbi 1—2 évben milyen jelentőset léptünk előre az új Munka Törvénykönyvvel és a kollektív szerződések rendszerével a szocialista munkaviszony fejlesztésében; a mezőgazdasági termelőszövetkezetek vállalatyszerű gazdálkodásának alakításában, valamint érdekvédelmi szerveik létrehozásában, amelyek már érdemben meg is kezdték működésüket és eredményesen funkcionálnak. Ugyancsak jelentős politikai és gazdasági intézkedés a földhasználat és földtulajdon rendezése.

A reform viszonyai között elért jelentős társadalompolitikai vívmányunk az ipari és építőipari dolgozók munkaidőcsökkentése, ami 1969 végére gyakorlatilag befejeződik.

A gazdasági eredmények imponálóak, komoly munka és teljesítmény van mögöttük. Jó tehát, hogy többször megállapíthattuk: *megreformált gazdaságirányítási rendszerünk jelenlegi módszerei és eszközei beváltak, alkalmasak a gazdasági folyamatok szabályozására, lehetővé teszik a központi akarat érvényesítését, az önálló vállalati cselekvést, a terv és a piac szerves összekapcsolását.* Ennek elismerése mellett azonban látni kell azt is, hogy az élet a reform további, teljes kibontakozását diktálja és ezzel összefüggésben szép számban akadnak teendők. Ha a gazdasági folyamatok mélyére nézünk, méghozzá kritikusan — ez pedig kötelességünk —, akkor megelégedettségre nem lehet okunk. A reform bevezetésével kialakult értékrendszer segítségével még világosabban látjuk gazdasági növekedésünk problémáit. A legáltalánosabban ismert és legnyilvánvalóbb probléma a reálbérek lassú, alig észrevehető emelkedése. Általánosan kevésbé ismert a tőkés exportképesség és a tőkés devizafelhasználás közötti feszültség. Nem szüntek meg a beruházási tevékenység ismétlődő negatívumai. Nem kielégítő — olykor szinte pri-

mitív még — a termelés- és munkaszervezés az üzemek jelentős részében, ezzel együtt jár a munkával való pazarlás, az alacsony munkatermelékenység, ami az elmúlt másfél évben sem javult érdemlegesen. A készletnövekedés is meghaladja még a gazdaságilag indokolt mértéket. Mindezt és gazdasági növekedésünk még több más problémáját nevezzük a gazdasági hatékonyság javítása tartalékainak.

Mit mutat ebből a szempontból a reform bevezetésének éve?

Azt mutatja, hogy a vállalatok és szövetkezetek 1968. évi mintegy 119 milliárdos költségvetési befizetéseiből körülbelül 38 milliárdot — azaz az összes befizetéseknek csaknem $\frac{1}{3}$ -át — adtak vissza az állami vállalatoknak különféle (dotáció, árkiegészítés, állami visszatérítés) formában. A nyereség oldaláról vizsgálva pedig azt látjuk, hogy az 1968-ban képződött 63,6 milliárd forint nyereségből mintegy 38 milliárd forintot — a nyereségnek csaknem 60 százalékát — kellett visszaadni állami támogatásként.

Ezek a számok a többi között arról árulkodnak, hogy kedvezőtlen az exporttermékek struktúrája és széles területeken igen magas a termelési költség, ami felemésztja a hatékonyan dolgozó vállalatok által létrehozott tiszta jövedelem jelentős részét. Az export bizonyos részében persze az állami támogatás megszüntetése nem tűzhető ki célul, de a mai mérték feltétlenül messze túl van a racionális határon.

Gazdaságunk kiegyensúlyozottabb és gyorsabb fejlődéséhez növelnünk kell a gazdasági munka hatékonyságát. A történelmi tapasztalatok egyértelműen bebizonyították, hogy a társadalmi tulajdon, a gazdaság tervszerű irányítása ehhez jó alapot teremt. De világossá vált az is, hogy ha gazdaságunkat elzárjuk a külső piacok tartós változásainak hatásaitól, ha az irányítás nehézkes, akkor akadályai keletkeznek a gazdasági hatékonyság további emelésének. A gazdasági reformot éppen azért hajtottuk végre, hogy a hatékonyság növelésének új forrásai táruljanak fel.

Ebben a folyamatban számolni kell olyan problémákkal, feszültségekkel, amelyek az új körülmények hatására sem szűnnek meg azonnal, mivel régebbi keletűek és strukturális jellegűek, s ezért megoldásuk csak hosszabb idő munkájával lehetséges.

Mit értünk *a reform kibontakozásán*?

— Az állam és a piacok által támasztott minőségi követelmények fokozódását;

— a sokoldalú vállalati gazdasági aktivitás, önálló cselekvés és a piaci versenyképesség kifejlődését;

— a gazdaságirányítási elvek, eszközök és módszerek következetesebb gyakorlati alkalmazását;

— végül irányítási eszközeink és módszereink új elemekkel való kiegészítését, további formálását.

A reform kibontakozásáról szólva nem szabad figyelmen kívül hagyni, hogy *a fejlődés olyan szakaszában vagyunk, amikor gazdaságunk a beruházások és a tőkés külkereskedelem szférájában egyensúlyproblémákkal is küzd.* Ilyen körülmények között a tervezésben és a gazdasági szabályozásban különösen bonyolult, egymásnak sokszor ellentmondó tendenciák összehangolását kell megteremteni. Ilyenek például a növekedési ütem és az egyensúly optimalizálása, a fogyasztás és a felhalmozás helyes arányának megválasztása, hogy csak a legáltalánosabbakat említ-

sem. Ezért van az, hogy egyik-másik szabályozás bizonyos célokat csak korlátozottan elégít ki, más célokat pedig esetleg keresztez.

A gazdasági folyamatok tervszerű irányításában, szabályozásában nem lehet leegyszerűsítve abszolutizálni bizonyos szempontokat. Fontos célunk például a növekedési ütem meggyorsítása, de ez nem abszolutizálható, mert akkor a gazdaság harmóniáját, hatékonyságát keresztező mennyiségi hajsza alakulna ki. Gazdaságunk teljesítményében ezért olyan változásokat kell megalapoznunk, amelyek lehetővé teszik a növekedés fokozatos meggyorsítását az egyensúlyi követelmények sérelme nélkül. Vagyis a mennyiségi növekedés közben meg kell állítani az egyensúlyromlást, s meg kell teremteni a dinamikus egyensúly létrejöttének feltételeit. Ha nem ezt tennénk, akkor az egyensúlyt (például a tőkés fizetési mérleg egyensúlyát) előbb-utóbb drasztikus intézkedésekkel, az elosztás korlátozásával, csökkentésével lehetne csak megteremteni. Ez nem járható út. Marad tehát a másik út, a reform kibontakozásának útja, a hatékonyság javítása és piaci versenyképességünk fokozása. Növelnünk kell az egyre igényesebb külföldi és belső piacon a versenyképes termékek hányadát és egyben javítani a külkereskedelmi cserearányokat.

A gazdasági reform átfogja és áthatja egész gazdasági életünket. A reform révén tudatosabban és hatékonyabban alakíthatjuk a gazdasági folyamatokat. A reform kibontakozását egyidejűleg kell előrevinnünk

— mind a termelés,

— mind a szocialista elosztás és a fogyasztás szférájában.

Hangsúlyozom, hogy egyidejűleg kell a progresszív lépéseket megtennünk mindkét területen. Ez nem tetszés dolga, hanem az objektív összefüggések elismeréséről van szó. Először is a reform a hatékonyság fokozásának eszköze, eszközrendszere. A hatékonyság, a jobb munka feltételezi a jobb ösztönzést, a munka jobb megbecsülését, ehhez pedig a szocialista elosztási elvek következetesebb gyakorlati alkalmazása kell.

A másik összefüggés a termelés és a fogyasztás anyagi összetétele között áll fenn. A reform azt szolgálja, hogy a termelés összetétele jobban feleljen meg a fogyasztásnak. De feltételezi a fogyasztás szerkezetének olyan irányú erőteljesebb befolyásolását, ami ezt a célt segíti. Végül a reform társadalmi célja nem más, mint a társadalmi fogyasztás növelésének gyorsítása. Ennek döntő feltétele a termelési szférában a hatékonyság megjavítása.

A reform nem befejezett sem a termelésben, sem az elosztásban, még a kibontakozás folyamatában van. Nézzünk néhányat a kibontakozás irányai közül a termelési szférában: a vállalkozási aktivitás kibontakozását, a vállalati belső mechanizmust és a gazdaság területi fejlesztésének kérdéseit.

A vállalkozási aktivitás kibontakozása

A reform bevezetése óta eltelt idő kevés volt nagyobb horderejű vállalati kezdeményezések meghozatalára és főként arra, hogy ezek hatásai már népgazdasági szinten is erőteljesen jelentkezzenek. A reform mérlegén azonban számos pozitív eredményt hozó vállalati kezdeménye-

zés könyvelhető el. Közülük igen sok még kezdeti, de biztató, amely értékelést, bátorítást — esetenként bírálatot — érdemel. A vállalatok sokrétű kezdeményezéseit nehéz áttekinteni. Előremutató jellegük kétségtelen, de megelégedettségre semmi ok.

A gyártmányösszetétel javításának feltételei

Első helyen említendő követelmény, hogy a reform kibontakozásával javuljon a *gyártmányösszetétel*. Tipikusan olyan úgyról van szó, amit a régi irányítási rendszer központilag nem volt képes kielégítően elősegíteni, a vállalatoknak viszont nem adta meg a hatáskört az önálló cselekvéshez. Ezért bizonyos körben hosszú ideig folytatódott és bővült a nem versenyképes termelés. Most pedig a versenyképesség és a szükségletek kritériumának megfelelő termelés arányát kell növelniük a vállalatoknak. Ez a folyamat megindult: észrevehető a gazdaságtalanul előállítható termékek egy részének kiszorulása a termelésből és az exportból (például a Telefongyárnál, a Videotonnál, a Habselyem Kötöttárugyárnál stb.). A gyártmányösszetétel megváltozása ott volt erőteljes, ahol a piac nyomása ezt kikényszerítette, illetve a vállalatok kellő időben felkészültek. A gyártmánystruktúra változása azonban lassú, elmarad attól az ütemtől, amit társadalmi nehézségek nélkül el lehetne érni. Ezt a folyamatot késleltette egyrészt a pillanatnyilag kedvező (belföldi és külföldi) piaci helyzet, másrészt a termékek tervezettnél magasabb nyereségtartalma. Ha a kereslet meghaladja a kínálatot, akkor ez lassítja a gyártmánykicserélődést, sőt egyes esetekben konzerválja a gyártmánystruktúrát.

A reform pozitív kezdeti hatása, hogy újraértékelődött és folyamatosan újraértékelődik az egyes vállalatok helyzete. Korábban csak azt lehetett megtudni, hogy a vállalatok teljesítik-e a tervet vagy sem, és eszerint történt a minősítés. *Most az is világosabbá vált, hogy melyek a hatékonyan működő vállalatok*, mely vállalatok milyen mértékben fogyasztják a másik által létrehozott és az állami költségvetésbe befizetett tiszta jövedelmet ahelyett, hogy gyarapítanak azt. Kiderült, hogy a vállalatok egy része jövedelmezőségben versenyképtelen. A vállalatok széles köre a különböző állami támogatások révén „türelmi időt” kapott, hogy a piaci hatásokra műszaki fejlesztéssel, a gyártmányösszetétel javításával felkészüljön. Ezt azonban úgy kell értelmezni, mint egy meghatározott időre szóló kétoldalú megállapodást, amelyben nemcsak az államnak, hanem a vállalatoknak is be kell tartaniuk a kikötött feltételeket és növelni kell erőfeszítéseiket. Nem tagadhatjuk, történtek lépések ezeknél a vállalatoknál konstruktív programok kidolgozására, a termelési profil, a technikai színvonal megváltoztatására. Itt azonban sokkal nagyobb igyekezetre van szükség, sőt bizonyos türelmetlenségre is. Fel kell tenni a kérdést: meddig dotálja az állam a jól dolgozók rovására a támogatás nélkül életképtelen vállalatokat? Annak tudatában tesszük ezt, hogy az egyes vállalatok versenyképességében kialakult szituációért nemcsak a vállalatok felelősek, hanem számos számos korábbi állami döntés vagy egyéb ma is ható körülmény játszik közre.

A piaci *versenyképesség fokozása* a gyártmányösszetétel korszerű-

sítését, gyorsabb műszaki fejlesztést, általában magasabb termelési kultúrát igényel. Ezen a téren a reform eddig eltelt időszakában nem beszélhetünk jelentős tendenciaváltozásról. Ez főként objektív körülményekkel indokolható (nem áll még rendelkezésre elegendő fejlesztési alap, a fejlett technika importjának devizális nehézségei stb.).

Az mindenestre pozitív, hogy élénkültek a licencvásárlások, s fokozódott a vállalatok öntevékenysége és kezdeményezése a *nemzetközi termelési kooperációk* létrehozására. (1968. január 1 óta 26 kooperációs megállapodás jött létre, ebből 14 a gépiparban.) E megállapodások jelentős része azonban egyszerű együttműködés, csupán kis része irányul tartós kapcsolatok kiépítésére. Örvendetes jelenség viszont, hogy néhány szocialista országgal, illetve néhány területen sikerült — általában kétoldalú — tartós kooperációs kapcsolatokat kialakítani. Ezek közül kiemelkedik az a megállapodás, amelynek értelmében a szovjet személygépkocsi-gyártáshoz alkatrészeket szállítunk, és ennek ellenében évi 14 000 db gépkocsit kapunk. A nemzetközi termelési kooperáció intenzív fejlesztése nagy tartalékunk. Egy nagyarányú kooperáció kifejlődéséhez szükségesnek tartjuk az együttműködésben azoknak az új gazdasági eszközöknek és módszereknek a bevezetését, amelyek a KGST-országok gazdasági integrációjához tartoznak. Amíg ez megvalósul, addig a jelenlegi módszerek, lehetőségek jobb kihasználásával kell élnünk.

A műszaki fejlődés fontos pontján, a *technológia színvonalában* sem lehet még számot adni megfelelő eredményekről. Sőt, problematikus és ellentmondásos jelenségek figyelhetők meg. Ezek elvezetnek egyes gazdasági szabályozóeszközök bírálatához is. Tény, hogy például a tőkés gépiportot a szabályozók fékeztek. Ugyanakkor a szocialista gépiport lehetőségével a vállalatok nem éltek megfelelően. További átfogó közgazdasági elemzést igényel az, hogy relatíve nem túlságosan drágák-e a beruházási javak és nem túlságosan olcsó-e a vállalatok számára az élő munka igénybevétele. Persze szükség volt a beruházási javak árszintjének emelésére, hiszen régebben a beruházás alig került valamibe a vállalatnak. Most viszont a beruházás terhein kívül áremelkedés is bekövetkezett, s e két hatás együtt véve túl erősnek látszik.

Kétségtelen azonban, hogy a műszaki fejlesztéshez, a gyártmány-szerkezet megváltoztatásához a vállalatok készségén és a társadalmi követelményeken túl anyagi eszközök, beruházások kelljenek.

A *beruházási javak* piacán továbbra is fennálló feszültségek közismertek és azt kívánják, hogy korlátok közt tartsuk a beruházási pénzkibocsátást.

A vállalati források bővítése is több nehézségbe ütközik, döntően azért, mert magasak a beruházási igények. Például a folyamatban levő állami beruházások megvalósítása, valamint a lakásépítés feltétlenül szükséges meggyorsítása jelentős állami eszközöket igényel. Ezenkívül a negyedik ötéves tervben is szükséges néhány állami nagyberuházás megkezdése. Ezek a körülmények a nyereség jelenlegi, vagy ahhoz hasonló mérvű adóztatásának fenntartása mellett szólnak. Az erőteljes adóztatás viszont késleltetné a vállalati saját beruházások arányának — a reform céljai között szereplő — növelését.

Sokoldalú számítás és mérlegelés szükséges ahhoz, hogy ezt az ellentmondást konkrétan miként oldjuk fel. Valószínűnek látszik, hogy

a következő években megvalósítani tervezett központi, egyedi nagyberuházások körét a mainál még valamivel szűkebbre kell méretezni, a vállalati eszközök bővítése javára. A vállalati beruházások jelenleg az összes beruházások felét teszik ki, ennek a hányadnak növelésére kell törekednünk.

Emellett a beruházási politikában kívánatos változások eléréséhez aktívabban kell felhasználni a *hiteleszközöket* is. A beruházási hitelek — szabad központi források hiányában — jelenleg még nem töltik be a kívánatos és a szabályozott szocialista piacon nélkülözhetetlen szerepüket. A beruházási hitelek szférája jelenleg szűk: az 1968. évi hitelezés az összes beruházásoknak körülbelül 12 százalékát tette ki. Ezen túl a beruházásra fordítható hiteleknek 1968-ban mintegy 60, 1969-ben pedig mintegy 80 százalékát determinálták múltbeli döntések. Mindezek következtében a bank viszonylag kevés hitelt képes folyósítani, s ennek túlnyomó részét is csak 18—24 havi időtartamra. A hitel szerepének fokozása azzal az előnnyel járna, hogy egyben bővülne a vállalatok döntési lehetősége, pénzforrása.

A gazdasági verseny kibontakoztatása

A reform kibontakozásának további fontos feltétele a *gazdasági verseny élénkülése révén a piaci hatások erősítése és a vállalati piaci munka fejlődése*, a célszerű vállalkozási formák merészebb alkalmazása.

A gazdasági reform — a profilkötöttségek feloldása és más eszközök révén — utat nyitott a versenynek, s bizonyos tevékenységek körében máris találkozunk ezzel. Szembetűnő a helyiipar nagy vállalkozó kedve, versenykészsége. A helyiipar sok esetben bővítette a gazdaságos kooperáció körét, s eddig monopolhelyzetben levő egyes nagyvállalatokat is erőfeszítéseik fokozására készítette.

Az állami nagyvállalatok között a verseny feltételei a nemzeti piacunkon jelenleg meglehetősen korlátozottak. Ahol megvan a feltétel és kialakult a verseny, ott a felhasználók (fogyasztók) előnyhöz jutottak árban vagy a garanciális kötelezettségek kiterjesztésében (például televízió, porszívó stb.). Az állami vállalatok közötti verseny ezenkívül inkább csak az egyedi vagy kis sorozatban gyártható termékek körében indult meg. A monopolhelyzetben levő vállalatok pozíciója még eléggé erős. A velük kapcsolatban álló vállalatok jó része például árvitát nem tart érdelemlegesnek.

Az új viszonyok lehetővé tették, hogy a külkereskedelem bizonyos területeken versenyeztesse a vállalatokat a szocialista exportért. 1970-re a hosszú lejáratú egyezmények szerinti éves export értékének mintegy 30 százalékát versenytárgyalások útján nyerhetik el a termelővállalatok. Joggal tételezhetjük fel, hogy ez nemcsak a magyar népgazdaságnak, hanem a partner szocialista országoknak, a külföldi megrendelő vállalatoknak is előnyös.

A gazdasági verseny gyors és érezhető hatást keltett ott, ahol jó minőségű és olcsó importtal bővült a hazai választék. Az importverseny szerepe a jövőben fokozatosan, a lehetőségek és a gazdasági célszerűség figyelembevételével még szélesebb területeken és intenzívebben fejtheti

majd ki hatását. Ez egyúttal a gazdasági ösztönzés és a jobb munkára kényszerítő nyomás eszköze az állam kezében. Összességében azt mondhatjuk, hogy a verseny ugyan még a kezdet-kezdetén tart, de a szerénynek mondható eredmények megerősítenek bennünket abban, hogy helyes úton járunk. A gazdasági verseny a szabályozott szocialista piacon nem vezet anarchiához. Nem teszi feleslegessé a dolgozók szocialista munkaversenyét, sőt ahhoz egy fontos objektív mércét szolgáltat.

Különböző vállalkozási formák és a társadalmi tőke mozgásának megkönnyítése

Lassan megindult a különböző vállalkozási formák elterjedése, elsősorban társulásokként. Az energetikai és az élelmiszeripari gépgyártásban például vannak olyan társulások, amelyeknek létrejöttében az a racionális felismerés jut kifejezésre, hogy a részegységeknél előnyösebb a komplett berendezések értékesítése (különösen export esetén). A leg-sokrétűbb társulási formák az élelmiszeripar és a mezőgazdaság között, illetve a mezőgazdasági nagyüzemek között alakultak ki. A mezőgazdasági üzemek élelmiszer-feldolgozó tevékenysége még nem fejlődött az elvárt mértékben, noha erre lenne nagyobb igény és ez szerves kiegészítője lehetne a mezőgazdasági termelési tevékenységnek.

A mezőgazdasági üzemek kiegészítő, melléküzemági tevékenysége alapvetően pozitív irányú, de egy-egy káros kinövése problémákat okoz. Ebben a kérdésben az elvi álláspont ismert: a kiegészítő, illetve melléküzemi tevékenység ésszerű keretek között célszerű, vagyis ha javítja a mezőgazdasági lakosság foglalkoztatási viszonyait, ha az iparral folytatott kooperáció olyan formáit teremti meg, amely népgazdasági méretekben javítja a munka társadalmi hatékonyságát, több terméket, bővülő választékot eredményez és segíti az egészséges gazdasági versengést. Ebből következően a kiegészítő tevékenységnek mindenekelőtt szervesen a mezőgazdasági alaptevékenységhez kell kapcsolódnia. Vannak helyes kezdeményezések az ipari üzemek és a termelészövetkezetek közötti — mindkét fél számára előnyös — kooperáció létesítésére is. Ellenkezik a törvényekkel viszont az olyan „kooperáció”, amikor egyes termelészövetkezetek ipari üzemekben végzett állandó jellegű bér munkára (sokszor csak névlegesen) magas órabérrel ipari munkásokat alkalmaznak.

A gazdasági reform bevezetésével elvileg (és részben már gyakorlatilag is) elhárultak az akadályok a vállalkozási formák kiterjesztése és *a társadalmi tőke* (befektetésre szolgáló állami és szövetkezeti eszközök) *kötetlenebb áramlása* elől. Ez a jövőben a társadalmi tőke hatékonysága növelésének és a helyesebb arányok megteremtésének egyik fontos eszköze lehet. Hogy azzá váljék — a korábbi módszerek mellett (költségvetési juttatás, bankhitel) — új formákat, módszereket kell kidolgozni és alkalmazni. Voltaképpen arról a — lényegében új — kérdéstről van szó, hogy hova fektetheti be a vállalat saját eszközeit.

A társadalmi tőke mozgásának szükségessége az árrendszer oldaláról feltétlenül indokolt. Az árrakkal szemben támasztott követelményeket helyesen tükröző árrendszerben is érvényesül az áraknak az a sajátossága, hogy általában a termelés és az értékesítés jelenlegi feltételeit feje-

zik ki, hogy nyereségtartalmuk nem igazodik (és nem igazodhat) a bővítés szükségleteihez. Ha a fejlesztési alapot a vállalatok csak a már kialakult tevékenységük szélesítésére fordíthatják, akkor ez a beruházások ágazatok és vállalatok közötti megoszlását megmeregítené. A társadalmi tőke szélesebb körű áramlásának biztosítására éppen a beruházások megoszlásának javítása, a termelési aránytalanságok gyorsabb leküzdése érdekében van szükség. Mai konkrét árrendszerünk mellett ez még inkább indokolt, mivel a különböző ágazatokban képződött nyereségek arányai jelenleg nagy szóródást mutatnak, sok állami preferenciát tartalmaznak. Ez azt vonja maga után, hogy többé-kevésbé eltérnek a népgazdasági hatékonyság és a vállalati jövedelmezőség szempontjából kívánatos beruházási arányok. Mindebből az következik, hogy a társadalmi tőke hatékony felhasználása felveti az árrendszer és vállalati jövedelemszabályozás jövőbeli tökéletesítését is.

A társadalmi tőke hatékony felhasználása megkívánja, hogy ha egy vállalat a maga tevékenységi körében nyereségre tett szert, és azt más tevékenységi körben lényegesen hatékonyabban lehet befektetni, akkor történeten meg az ilyen irányú tőkeátcsoportosulás. A vállalatok természetes törekvése, hogy saját rentábilis gazdasági tevékenységüket fejlesszék, bővítsék és ennek érdekében más vállalatnak tőkét adjanak kölcsön, illetve egyéb formákban más vállalatokba tőkét fektessenek.

A tőkemozgás (átcsoportosulás) fő formái a következők lehetnek: az állam különböző pénzforrásaiból az állami költségvetésen keresztül tőkét juttat meglévő vállalatoknak; meglévő vállalatok tőkéhez jutnak bankhitelek útján; lehetővé kell tenni, hogy a vállalatok változtathassák, bővíthessék tevékenységi körüket (beleértve természetesen a tevékenységi kör vertikális jellegű kibővítését is). Olyan rendszer alkalmazása válik szükségessé, amely lehetővé teszi, hogy a vállalatok egymásnak állami szabályozás keretében hitelezhessenek, kölcsönt nyújthassanak vagy egymásnak — különféle ellenszolgáltatás fejében — fejlesztési alapjukból átadthassanak. Elő kell mozdítani, hogy a vállalatok közös vállalkozásokra társuljanak, közös vállalatokat létesítsenek. Szükségesnek látszik megengedni (sőt esetenként előmozdítani), hogy megfelelő állami szabályozás mellett vállalatok meghatározott körben például vertikálisan vagy más formában egyesülésre lépjenek, illetve a hatékonyság különböző szintjén működő vállalatok fuzionálhassanak. A tőkeáramlás elősegítése céljából ezenkívül valószínűleg meg kell könnyíteni az állótőke anyagi elemeinek adásvételét, vállalatok közötti átadását.

Gazdaságpolitikánknak és a jogalkotásnak még meg kell oldania a különböző társulási, együttműködési formák és a tőkeáramlás gazdasági és jogi szabályozását, mert az élet, a gyakorlat ezt sokoldalúan veti fel, s az egyes területeken itt-ott még érvényben levő régi jogszabályok nem alkalmasak ezek rendezésére.

A vállalati belső mechanizmus

A reform eddigi menete döntően az állam és a vállalatok, továbbá a vállalatok egymás közti viszonyát, valamint a vállalati szintű irányító tevékenységet érintette, e relációkban hozott lényegi változásokat. Ez

ugyan alapvető, de nem öleli fel a mechanizmus teljes körét. A népgazdaság irányítási rendszere és a vállalat irányítási rendszere között kölcsönhatás áll fenn. *Gazdasági reformunk hatékony működéséhez és hatásának kibontakoztatásához nélkülözhetetlen a vállalati belső mechanizmus korszerűsítése*, hogy mielőbb felzárkózzon a gazdaságirányítás új rendszere által támasztott nagyobb és minőségileg megváltozott követelményekhez. Így válik lehetővé a vállalati eszközök hatékonyabb kihasználása, a vállalati tervszerűség és szervezethez, a szocialista munkaszervezés, a gazdasági vezetés színvonalának emelése, a dolgozó kollektíva ellenőrzésének fokozása. Mindez része a gazdasági mechanizmus kibontakozásának.

Hogyan ítéld meg a vállalati mechanizmus jelenlegi helyzetét, továbbfejlesztésének fő problémáit?

— A vállalati mechanizmus változásának iránya helyes, de az előrehaladás vállalatonként rendkívül egyenlőtlen és egészében véve mind a szükségesnél, mind a lehetségesnél *lassúbb*.

— A vállalati vezetés eddigi tevékenységét főként a szabályozók megismerésére, az új szabályozók nyújtotta lehetőségek kihasználására irányuló törekvés jellemezte. Ez máris számottevő tartalékot hozott felszínre.

— A vállalatok többsége megtette az első lépést az aktuális piaci igények felmérésére, de vállalati stratégia hiánya miatt a távlati üzletpolitika kialakításában még a kezdet kezdetén tart.

— Gyakori, hogy a vállalatok a vezetés, a szervezés színvonalának javítását formai szervezeti változásokkal vélik megoldani és elhanyagolják a gazdálkodási folyamatok tartalmi átrendezését, a gazdasági funkciók és tevékenység szükséges módosítását, illetve korszerűsítését.

— A gazdasági funkciók, a hatáskörök, a belső információs rendszer túlcentralizáltsága akadályozza a vállalati mechanizmus tökéletesítését, gátolja a gyors intézkedéseket és nehezíti az alulról jövő kezdeményezések érvényesülését. Különösen élesen jelentkezik ez az országos vállalatoknál, trösztöknél, ahol gazdaságilag életképes gyáregységek vannak, valamint a kereskedelemben, ahol sok önállóan működő kis egységből áll egy-egy vállalat.

— Megoldatlan a vállalati belső egységek anyagi ösztönzése, az önálló elszámolás érdemi alkalmazása.

Vállalati mechanizmusunk legfontosabb problémáit érintve önként adódik a kérdés: jelenlegi ismereteink alapján hol és mit kell tennünk, milyen irányban kell haladnunk? Arra vállalkozhatunk csupán, hogy a főbb irányokat vázoljuk, hiszen egységes receptet adni és eszerint eljárni ebben az esetben sem lenne helyes.

Először: Meg kell gyorsítani a vállalatok vezetési rendszerének továbbfejlesztését, a többi között a hatáskörök decentralizálásával, a vezetési lépcsők csökkentésével, a helyes döntési szintek kialakításával, a felső vállalati vezetés operatív döntéseinek a legszükségesebb körre való koncentráálásával.

Másodszor: Erősíteni kell a vállalaton belüli középszintű vezetést. Lehetővé kell tenni például, hogy az egyes gyáregységek ne a vállalat igazgatójának vagy funkcionális szerveinek döntése, egyetértése, véleményezése vagy jóváhagyása alapján vehessenek fel, bocsáthassanak

el, büntethessenek vagy jutalmazhassanak munkavállalókat, hanem saját hatáskörükben, saját felelősségükre. Ez egyúttal a hatékony munkaerő-gazdálkodásnak is fontos eszköze. Nem helyes, sőt káros az olyan hatáskör megosztása, amikor a vezetők egyik része jutalmaz és fegyelmez, a másik része viszont szervezi a munkát és felel az előírt feladatok maradéktalan végrehajtásáért. Vagy amikor a jutalmazás, a fizetésemelés joga a felső vezetőké, a termelés közvetlen parancsnokai viszont csak fegyelmi büntetéseket és a termelésre vonatkozó utasításokat tudnak adni. Ez a vezetési gyakorlat szemben áll mind az új gazdasági mechanizmus koncepciójával, mind a szocialista vállalatirányítás lényegével.

Harmadszor: Indokolt, hogy a vállalaton belüli egységek vezetői aktívabban részt vegyenek az összes vállalati fejlesztési célok meghatározásában. Nem biztosíthatjuk a termelés tényezőinek hatékony kihasználását, nem beszélhetünk optimális vállalati tervdöntésekről, ha a terveket kivitelező egységek véleményét figyelmen kívül hagyják, vagy ha a vállalati programok rájuk eső részét az egységek nem érzik sajátjuknak.

Negyedszer: Az anyagbeszerzési és értékesítési tevékenység decentralizálása is több helyen lehetségesnek és kívánatosnak látszik, bár szép számmal találhatunk olyan vállalatokat, ahol e tevékenységi kör centralizált ellátása továbbra is célravezető.

A központi beszerzés és értékesítés fenntartása mellett szól, hogy azt nagy gyakorlattal rendelkező, összeszokott, szervezett apparátus végzi, vagy a vállalati szinten a megrendelés olyan volument jelenthet, amely után jelentős felár biztosítható (például bizonyos hengerelt acélok esetében). Az import úgyszintén indokolhatja a tevékenységi kör centralizáltságát. E feladatok decentralizálása mellett szól viszont a beszerzés és az értékesítés átfutási idejének megrövidítése, a kedvezőbb szállítási távolságok kialakítása, ami az időmegtakarításon túl költségcsökkenést is eredményezhet. Következésképpen intenzív termelési és értékesítési kapcsolatok alakulhatnak ki, amelyek rugalmasabb, ezáltal versenyképesebb, egyben a hatékonyabb gazdálkodást is eredményezhetik. Ha a vevő-, illetve az eladópartner közvetlenül és jól ismert, a termelési szükségletek és a raktári készletek pontosabban meghatározhatók, minimalizálhatók a szállítási feltételek.

Ötödször: Célszerűnek látszik a vállalati forgóeszközök és beruházási eszközök vállalaton belüli felosztása — a konkrét helyzet messze-mező figyelembevételével —, amely jelentős tényezője lehet az eszközök hatékonyabb felhasználásának és az ebben való közvetlenebb érdekeltiségnek. Itt pénzről, mégpedig a rendelkezésre álló, jövőt meghatározó források felosztásáról van szó, és talán érthető, hogy a decentralizálás jeleit éppen itt tapasztaljuk a legkevésbé.

Félreértések elkerülése végett szeretném hangsúlyozni: nem gondolok a teljes vállalati keretek valamiféle vetítési alapok szerinti felosztására, valami automatikus osztozkodási gyakorlat bevezetésére, hanem a lehetőségek, a feladatok, a személyi és tárgyi feltételek alapos ismeretében történő rugalmas megoldásokra.

Hatodszor: A vállalaton belüli mechanizmus hatékony működésének fontos tényezője a vállalaton belüli irányítás direkt vagy indirekt módszereinek helyes irányú és körültekintő kombinálása. A vállalaton belül

sem lehet az egyedüli üdvözítő eszköz az utasítás, különösen nem a nagy egységekre: gyárokra, bolthálózati egységekre nézve, noha a munka- és a technológiai folyamatban az utasítások nagy szerepe vitathatatlan. Kellő körültekintéssel végrehajtott pénzügyi forrásfelosztás eredményeképpen nőne a vállalatban belüli egységek felelőssége, jobban éreznék a gazda szerepét. Lehetővé válna a kis összeget igénylő, de hatékony fejlesztési munkák gyors, bürokráciamentes megvalósítása. Fokozódna a részlegvezetők felelőssége az aktivált állóeszközök hatékonyabb üzemeltetéséért.

Hetedszer: A vállalatban belüli mechanizmus korszerűsítése magában foglalja a vállalati belső szervezeti struktúra vizsgálatát és szükséges módosítását is, döntően az üzemek felépítését és munkamegosztását.

Emellett a nagyvállalati és egyes trösztí szervezettek is vizsgálandók abból a szempontból, hogy az új gazdaságirányítási rendszernek megfelelő szervezeti keretet képeznek-e az ösztönzés, a verseny, a termelési kapcsolatok szempontjából. Esetenként a nagyvállalatok szervezetének hátránya, hogy elmosódik egyes gyáregységeik jó vagy rossz munkája a vállalat egészében. Tény, hogy a mai vállalati szervezet kialakulását a maitól eltérő gazdasági és egyéb körülmények determinálták. Ezen is kell tehát gondolkozni. Döntéseket kell előkészíteni annak a tézisünknek a gyakorlati konzekvenciájaként, hogy a fogyasztói igények szerkezete által indokoltnál kevesebb közép- és kisvállalattal rendelkezünk. Ez nem szabad, hogy valamiféle kampányra, nagyarányú átszervezésekre vezessen — folyamatos, ésszerű lépésekre gondolok.

Végül: Állandó feladatunk a vezetés általános értelemben vett színvonalának javítása. Hatékony vezetés nem képzelhető el anélkül, hogy a vezetők mindjobban el ne sajátítsák a politikai, erkölcsi, gazdasági és emberi tényezőkkel kapcsolatos vezetési ismereteket. Sok a tennivaló a vállalati vezetők közgazdasági felkészültségének fejlesztésében. Sajnos a vállalatok felső vezetésében kevés a közgazdász és még nem elég a közgazdaságilag is jólképzett műszaki vezető. Az iparvállalatok vezérigazgatóinak 10 százaléka, az igazgatók 6 százaléka, a gazdasági igazgatók 25 százaléka rendelkezik felsőfokú közgazdasági képesítéssel. Az iparvállalati kereskedelmi igazgatók csupán 15 százalékának van felsőfokú közgazdasági végzettsége. A műszaki igazgatók képzettsége sokkal jobb: 85 százalékuk okleveles mérnök. A vezetők továbbképzésében is nagyobb figyelmet kell fordítani a közgazdasági ismeretek bővítésére és általában a vezetők szakmai és politikai továbbképzésére.

A területfejlesztés néhány kérdése

A gazdaságirányításban, a gazdasági folyamatok szabályozásában a reformot megelőző időszakban az igazgatási tagoltság erőteljesen érvényesült. A területfejlesztés vonatkozásai a gazdaságpolitikai elvekben szerepeltek ugyan, de a gyakorlatban nem foglalták el méltó helyüket. A területfejlesztés most viszont nagyobb figyelmet kapott a gazdasági hatékonyság, a gazdasági racionalitás érvényesítése miatt is és társadalompolitikai okokból is. Teljesen új elem, hogy a beruházási döntések nagy része vállalati hatáskörbe került, ami gyakorlatilag telephelyválasz-

tási joggal párosul. Ez újszerű viszonyt hoz létre a gazdaság területi vonatkozásaiért felelős tanácsok és vállalatok között. A tanácsok szerepe továbbfejlődik a helyi gazdaságban és az egész terület gazdaságfejlesztésének helyi koordinálásában, valamint a lakosság, a vállalatok és intézmények különféle szolgáltatásokkal való ellátásában. A területfejlesztés gazdasági szabályozása még nem fejlődött ki teljesen az új helyzetnek megfelelően.

A területfejlesztés általános társadalmi célja a gazdasági tevékenység és a hozzá kapcsolódó településhálózat olyan térbeli rendjének kialakítása, amely egyrészt

— a rendelkezésre álló természeti erőforrások és gazdasági feltételek bázisán a társadalmi termelés legnagyobb hatékonyságát eredményezi, másrészt

— a területek foglalkoztatottsági és termelékenységi, továbbá a települések ellátottsági színvonalának közelítésével mérsékli az ország egyes területei népességének életviszonyaiban korábban kialakult nagy különbségeket. Nagyon lényeges annak helyes értelmezése, hogy mit jelent tulajdonképpen a területi kiegyenlítődé? A területi kiegyenlítődé folyamatok a következő célokat foglalja magában:

— *először*: a jövedelemviszonyok területi közelítését, mégpedig úgy, hogy a jövedelmi arányok mindig összhangban legyenek a gazdálkodás hatékonyságával; ez a terület adottságait legjobban hasznosító termelési ágak fejlesztésével, termelékenységük fokozásával érhető el;

— *másodszor*: a szociális-kulturális ellátottság területi közelítését, amely az elmaradott területeken a saját erő fokozott igénybevételén kívül állami, anyagi támogatást is igényel;

— *harmadszor*: a kereskedelem és a szolgáltatások területi jövedelemviszonyoknak megfelelő színvonalú biztosítását.

A kiegyenlítődé útját eddig jóformán csak az iparosításban láttuk. Pedig az iparon kívül komoly szerepet játszik ebben az infrastruktúra megfelelő kiépítése és nem utolsósorban a mezőgazdaság. Egyes — a mezőgazdaság erőforrásaival bőségesen rendelkező — agrárterületeinken (például Békés, Fejér és Csongrád megyék járásainak jelentős részében) a parasztság reáljövedelme eléri, sőt némely helyeken meghaladja az iparban ott foglalkoztatottak reáljövedelmét. A felszabadulás előtt a parasztság reáljövedelme 50—55 százalékkal volt alacsonyabb, mint az iparban foglalkoztatottak jövedelme. Hazánk gyors gazdasági növekedése az elmaradás nagy részét már felszámolta és további fejlődésünk kiegyenlíti a mezőgazdaságból és az iparból származó jövedelmeket.

Mezőgazdasági területeink fejlődésbeli elmaradásának megszüntetésében az iparból és a mezőgazdaságból származó jövedelmek — gazdasági növekedéssel együtt járó — kiegyenlítődének fontos szerepe van. A mezőgazdasági területek zöme a gazdasági feltételek arányában valamilyen formában ugyancsak iparosodni fog. Gazdasági növekedésünk folyamatában ezek nem lesznek egyoldalúan nyersanyagtermelő területek. Ki kell alakítani tehát mezőgazdasági területeink fejlesztésének sokoldalú — helyi feltételekhez alkalmazkodó — módozatait.

Ellentmondásosan fejlődik az országunk gazdaságában sajátos szerepet betöltő *Budapest*. A budapesti agglomerációban egy munkahely létesítéséhez szükséges társadalmi ráfordítás — becslések szerint — 2—4-

szerese a más területeken egy munkahely létesítéséhez szükséges társadalmi ráfordításoknak. A víz-, a csatorna-, a gáz- és erőműhálózat fajlagosan egyre költségesebben bővíthető. Nem csoda, hogy a budapesti ipar fejlesztése állandó vitatéma. Kétségtelen, hogy a budapesti agglomeráció extenzív növelése nem kívánatos sem társadalompolitikai, sem gazdasági szempontból. Az extenzív fejlődés erősítené a Budapestre vándorlást, hazánk Budapestre és vidékre való tagolását, monocentrikus jellegét, lefékezne az elmaradott területek fejlesztésének ütemét. A vidék erőteljesebb fejlesztése a területfejlesztés fő vonala.

Felvetődött, hogy fékezni kellene a budapesti gazdaság fejlődését. A magyar ipar termelési volumenének csaknem felét adó budapesti ipar fejlődésének visszafogása azonban súlyos következményekkel járna az egész magyar ipar fejlődésére. A budapesti ipart tehát fejleszteniünk kell, de intenzív módon, és ebben meg kell előznie a vidéket. Emellett a budapesti ipari termelés növekedési üteme közelítsen az országos átlaghoz.

A racionális területfejlesztés, a termelés térszerkezete hatékonyságának növelése a társadalmi termelés hatékonyságának egyik tartaléka. Ezt főként a következő területeken kell figyelembe venni:

— következetesen érvényesítenünk kell azt az elvet, hogy a leendő ipari üzemek azon a helyen települjenek, ahol működésük feltételei a leginkább biztosítottak. Üzemek telephelyválasztásában ma még sok a szubjektív elem. A telephelyválasztás objektivitásának előfeltételeit viszont létre kell hozni. Évégelt célszerűnek mutatkozik a telephelypiac kialakítása és társadalmi viszonyainknak megfelelő szabályozása.

— Az üzemek területi elhelyezkedése és a települések infrastrukturális fejlesztése térbeli és időbeli összhangjának biztosítása céljából a legjobb ipartelepítési adottságokkal rendelkező körzetekben ki kell alakítani az iparfejlesztési centrumokat. Ezekben az iparfejlesztési centrumokban az üzemek működéséhez szükséges feltételeket a fejlesztés céljaira rendelkezésre álló eszközök koncentrálásával (és nem elaprózottan) kell biztosítani.

— A területek gazdasági növekedésének tényezői közül a mezőgazdaságra és annak nyersanyagaira épülő helyi feldolgozóipart, kisipart a jelenleginél gyorsabban kellene fejleszteni.

— A szolgáltatások minden igényelt formájának fokozása ugyancsak jelentősen elősegítheti egyes nagyobb munkaerő-tartalékkal rendelkező területeink felzárkózását.

Elégé erőteljes az egyes területek, illetve területi szervek versenye a gazdasági növekedés feltételeiért, ami általában pozitív. Gazdaságpolitikánknak ezt arra kell felhasználnia, hogy az iparok ténylegesen a számukra legkedvezőbb területekre települjenek. Közben azonban nem szabad megfeledkezni arról, hogy a területfejlesztés egyik fő célja az életviszonyokban mutatkozó különbségek mérséklése, illetve kiegyenlítésük segítése. Ez pedig jó munka esetén bármely termelési ággal megvalósítható. A területek fejlettségi nivellálódásának folyamatát nem lenne helyes úgy értelmezni, mintha a területfejlesztés célul tűzhetné ki a területek fejlettségi színvonalának kiegyenlítését és egy nivellált állapot stabilitását.

A kiegyenlítődes ismétlődő, újabb területi aránytalanságok kelet-

kezésével jár, vagyis a területek gazdasági fejlettségének egyensúlya a növekedés folyamatában állandóan megbomlik. E folyamat keretében a területi kiegyenlítődés tendenciája egyre magasabb fejlettségi színvonalon folytatódik.

A gazdasági szabályozás konkrét rendszerét ki kell egészíteni olyan elemekkel, amelyek előmozdítják a területfejlesztés racionális megvalósítását.

Az elosztási rendszer kérdései

Hazánkban a személyi jövedelmek elosztása döntően a munka alapján történik. De a dolgozók igen eltérő nagyságú családot tartanak el. Ezt az egyenlőtlenséget a társadalomnak enyhíteni kell. A munka alapján szerzett jövedelmeket ezért ki kell egészíteni a társadalmi juttatásokkal.

A jövedelmek differenciálásának szükségessége

A keresetek alakulásában juthat leginkább érvényre a munka szerinti elosztás elve, tehát az a törekvés, hogy a társadalom tagjainak a helyzete az egyéni teljesítményektől, a gazdasági aktivitásuktól függően alakuljon.

A kereset egyrészt a javakból való részesedés, a jövedelemelosztás eszköze, másrészt a munka hatékonysága növelésének ösztönzője. A jövedelempolitikában e kettős funkciót rendszeresen érvényre kell juttatni. Hazánkban a felszabadulást követő évek kereseti arányainak alakulására a legkisebb és a legnagyobb keresetek különbségeinek csökkenése a jellemző. A bérpolitika tudatosan törekedett a kapitalista gazdasági viszonyok talaján kialakult kereseti differenciák csökkentésére. Ez a szocialista átalakulás részeként 1950-ig alapjában végbe is ment. A probléma az, hogy *mi a jövedelemnivellálást ezután is erőteljesen folytattuk, s így az indokolt mértéket túlhajtvva valósítottuk meg.* Túlzottan csökkent a magasabb képzettséget igénylő, bonyolultabb munkát végző dolgozók kereseti különbsége az egyszerűbb és a kisebb képzettséget igénylő keresetekhez képest.

A tapasztalatok szerint az emberek teljesítőképesége és teljesítménye, szorgalma és hozzáértése nagyobb mértékben tér el egymástól, mint a munkabérek átlag körüli szóródása. Mindez kedvezőtlenül hat az anyagi ösztönzésre, az erkölcsi megbecsülésre.

A keresetek viszonylagos differenciátlanságát szemléltetően mutatja a munkások és alkalmazottak keresetének megoszlása alapján számított, úgynevezett „differenciáltsági együttható”. Eszerint az átlag feletti keresetek 1951-ben még 2,2-szer, 1958-ban viszont 1,7-szer, 1968-ban pedig 1,8-szor haladták meg az átlag alattiakat. A keresetek felső és alsó tizede átlagának hányadosa az 1952. évi 4,3-szorosáról 1966-ra 3,3-ra csökkent. A jövedelmek nivellálódása tehát 1957 után azokban az években is folytatódott, amikor a gazdasági munka hatékonysága előtérbe került. A nivellálódás erősödésében az átlagbér-szabályozás is köz-

rejátszott. A keresetek kiegyenlítődése természetesen nem helyteleníthető minden területen. A népgazdasági ágak átlagos keresetei közötti különbségek csökkenésének tendenciája helyeselhető, jóllehet a változás mértéke igen jelentős.

Ha a bérből és fizetésből élőkhez hasonlóan a parasztság jövedelmi differenciálódását vizsgáljuk, azt látjuk, hogy *a parasztság személyes jövedelmeinek országos átlagai mögött területenként, szövetkezetenként és egyénekenként jelentős különbségek találhatók.* A termelőszövetkezeti családok jövedelme hozzávetőlegesen azonos arányban a közös gazdaságból, a háztájiból és a mezőgazdaságon kívüli jövedelmekből származik. Mindhárom jövedelemforrás családonként nagymértékben szóródik. A közösből eredő jövedelem szóródása lényegesen nagyobb, mint a háztájé, hasonló a helyzet a nem mezőgazdasági eredetű jövedelmeknél is. A különböző eredetű — nem a közös gazdaságból származó — jövedelem-tényezők nivelláló hatását jól mutatja, hogy az egy főre jutó összes jövedelmet tekintve a termelőszövetkezeti családok legmagasabb jövedelmű 10 százalékának és legalacsonyabb jövedelmű 10 százalékának átlagos jövedelme között mintegy háromszoros a különbség, a közösből eredő jövedelem tekintetében pedig több mint ötszörös. Ezekben a különbségekben visszatükröződnek nemcsak a családi körülmények (bár kisebb mértékben mint a bérből élőkénél), hanem a munkalehetőség és a végzett munka is. Emellett azonban a munka szerinti elosztás elvét keresztezik olyan körülmények, mint a földek minősége, a fekvésből származó adottságok, a piaci lehetőségek stb.

A hazánkban végbement keresetnivelláció főleg két területen tekinthető hátránynak.

Egyrészt az ugyanazon munkaterületen különböző teljesítménnyel dolgozók keresete között nincs érezhető különbség. A teljesítménybeli különbségek, a szorgalom és rátermettségek nem jut kellően kifejezésre a keresetekben, továbbá kevés a kisebb és a nagyobb gyakorlattal rendelkező dolgozók keresete közötti különbség. Így a gyakorlat és a teljesítmény növekedésével a keresetek emelkedése nem tart lépést.

Másrészt a különböző bonyolultságú és felelősségű munkát végzők keresetében jelentkező nivelláció kedvezőtlen hatásáról van szó. Nemcsak a munka termelékenységének növekedése, de az egészséges társadalmi morál kialakítása is azt igényli, hogy a szakképzett és a képzetlen dolgozók, a felelős munkát végzők és a rutinmunkát teljesítők keresete között a különbség ösztönző hatású legyen. Az állami ipar munkásainak havi átlagkeresete 1949-ről 1968-ra több mint megháromszorozódott, ugyanakkor az igazgatók keresete — például, ha az 1949. évi kollektív szerződés maximális összegét a jelenlegi maximumhoz hasonlítjuk — csak duplájára növekedett. 1968-ban a vállalati vezetők mintegy 60 százaléka két és fél-négyszer annyit keresett, mint a munkások, és keresetük az előző évhez képest 4 százalékkal növekedett. Ezzel csaknem megegyező arányok alakultak ki a mezőgazdaságban is. A múlt évben végzett felmérés azt mutatta, hogy a termelőszövetkezeti elnökök jövedelme a tagok átlagos jövedelmének háromszorosa.

Hiba lenne a teljesítményektől függő differenciálás szükségességét a munkásokra leszűkíteni. Minden szinten élni kellene a differenciálás-

sal, nemcsak beosztott és beosztott, hanem vezető és vezető között is, vállalatoknál, intézményeknél, főhatóságoknál egyaránt.

Az utóbbi években sokat beszéltünk a differenciálásról, de a megökeresedett egyenlősdi szemlélet és gyakorlat csak lassan változik.

A magasabb képzettséget igénylő és felelős munkát végzők keresete az átlagosnál lassabban növekedett a népgazdaság minden ágában; 1949—1950-ben mind az iparban, mind az építőiparban dolgozó műszakiak keresete 1,9-szerese volt a munkások átlagos keresetének. (1939-ben ez az arány körülbelül 3-szoros volt.) A különbség 1967-re, 1,6-szeresre csökkent. Hasonló tendencia jutott érvényre a mezőgazdaságban és a közlekedésben is.

A jelenlegi arányokkal nem értékeljük és nem honoráljuk eléggé sem a képzésre fordított költségeket, sem a szaktudást, sem a gyakran nagyobb felelősséggel, szellemi és fizikai megterheléssel járó munkát.

A szakképzettség fokának értékelését és kifejezésre jutását nemcsak a munkások és a vezetők, de a képzetlen munkások és a szakképzett munkások viszonylatában is igen fontos hangsúlyozni. Az ösztönzési rendszer továbbfejlesztésében nagy jelentőséget kell tulajdonítanunk a *munkások szakképzettségének*. Nem lehetünk megelégedve a jelenlegi helyzettel, amikor is a szakképzettség nélküli dolgozók keresetét csupán 22 százalékkal haladja meg a szakképzett munkások keresete. A középfokú szakképzettségű dolgozók keresete csak 40 százalékkal haladja meg a szakképzetlenekét, a felsőfokú szakképzettségű dolgozóké pedig 70 százalékkal.

A különböző iskolai végzettségű dolgozók kereseti különbségei hazánkban alacsonyabbak, mint a szocialista országok többségében, mint például a Szovjetunióban, Csehszlovákiában és az NDK-ban.

1967. évi adatok alapján a felsőfokú végzettségű műszaki értelmiségiek pályakezdéstől számított kumulált keresete 36—37 éves korukban éri el mind a középfokú végzettségű műszaki dolgozók, mind pedig a szakmunkások keresetének összegét. Az egész életpálya összeresete az előbbit 17 százalékkal, az utóbbit pedig 22 százalékkal haladja meg.

Az elmondottak talán érzékeltetik, hogy a nivellálás kialakult szintje az indokoltnak tartható mértéket túlhaladta. A nagyobb fokú differenciálás fontos kérdésévé vált a gyorsabb gazdasági fejlődésnek, mert a túlzottan nivellált kereseti és jövedelmi viszonyok mellett a fogyasztás is erősen nivellált, ami a termelés struktúrájának változását is szűkebb keretek közé szorítja. Nivellálás esetén a fogyasztás nem elég hatékony tényezője a gazdasági növekedésnek és a termelési struktúra változásának.

A kereseti arányok széthúzásának szükségessége társadalmunkban politikai jellegű félreértések forrásává vált. Vannak, akik felvetik, hogy korábban nagyobbra értékeltük a munkásoknak nemcsak a politikai, hanem gazdasági szerepét is, ma viszont leértékeljük, mert arról beszélünk, hogy a jövedelmeket jobban kell differenciálni. Sőt, felmerültek olyan aggodalmak is, hogy az új gazdasági irányítási rendszer, amely alapjában a nagyobb differenciálódást segíti elő, kialakítja a társadalmon belül a gazdagok és szegények taborát, s ezzel új társadalmi ellentmondások jönnek létre. Erre azt válaszolhatjuk, hogy *a differenciálás szükségessége a szocialista elosztás elvéből fakad*. Az elmúlt évekhez képest fokozottabb

jövedelemdifferenciálást pártunk nem korlátlannak, nem örökérvényű, minden időkre érvényes jövedelempolitikai célnak tartja, hanem a jelenlegi időszak aktuális feladatának. Nem új kurzusról, hanem a helyes elveket eltorzító gyakorlat korrekciójáról van szó, szocialista elvek érvényesítése végett.

A társadalmi juttatások rendszerének fejlesztése

Az MSZMP IX. kongresszusa a jövedelempolitika egyik legfontosabb elvéként jelölte meg, hogy a népgazdaság fejlődésének következő időszakában alapvető feladatnak kell tekinteni a munka szerinti elosztás elvének az eddigénél következetesebb érvényesítését. Ezzel összhangban a bérből és fizetésből élők reáljövedelmén belül nagyobb szerepet kell biztosítani a reálbérek növekedésének. A munkadíjazásban az egyéni teljesítmények mellett fokozottabban kell kifejezésre juttatni a kollektív vállalati, üzemi teljesítményt.

Ezzel együtt a társadalmi gondoskodás körébe tartozó juttatások (nyugdíj, családi pótlék, betegségbiztosítás, oktatás) rendszerét a lehetőségekhez képest tovább kell fejleszteni. A béren kívüli juttatások azon részének bővítését, amely nem tartozik a társadalmi gondoskodás körébe (ilyenek a fogyasztási dotációk) fokozatosan csökkenteni kell, más részüket pedig (ilyen az üdültetés, az üzemi étkeztetés stb.) a vállalati eredményekből kell fedezni.

Fejlesztjük tehát a szociálpolitikát is, amelynek rendszerét a szocialista építés folyamatában kiépítettük, s olyan színvonalon tartjuk, hogy nemzetközi méretekben sem kell szégyellnünk, gazdaságunk teljesítőképességéhez mérten pedig magas színvonalúnak mondható.

Szociálpolitikai rendszerünk megteremtésének időszakában a lakosság jövedelmi struktúrájában csökkent a munkateljesítménnyel kapcsolatos, és nőtt a társadalmi juttatásokból származó jövedelem hányada. A munkából eredő jövedelmek aránya az 1957. évi 82 százalékról 1968-ra 75 százalékra csökkent. Ezekből az arányokból persze nem szabad megszeméni következtetéseket levonni. Az világos, hogy a bérekben — a többi jövedelem tényezőitől eltérően — közvetlenül érvényre juttatható az ösztönzés, ezért helyesnek és kívánatosnak látszik, hogy a jövedelmekben valamelyest növekedjen a munkából szerzett jövedelem aránya. Emellett azonban abszolút összegében tovább kell növelni a társadalmi juttatásnak minősülő pénzbeli jövedelmeket is.

A munka szerinti elosztás fejlesztésének feltételei

Ezek után felmerül a kérdés, hogy mik a *feltételei* a munka szerinti elosztás következetesebb alkalmazásának. A feltételek összetettek és szorosan összefüggnek, megtaláljuk közöttük a politikai munkát, a vezetés színvonalának emelését és a gazdasági források bővítését.

Az *első feltétel* az, hogy a társadalom egész tiszta jövedelme, az állami és vállalati jövedelem együttes összege nagyobb legyen és gyorsabban nőjön. A központi állami jövedelmeket ugyanis erősen növekvő mér-

tekben igénybe veszik a béren kívüli eddig vállalt társadalmi kötelezettségek a következő évekre is, emellett az oktatási, az egészségügyi dolgozóknál és más területeken bizonyos béremelésre is sor kell hogy kerüljön, sőt újabb szociálpolitikai intézkedésekre is szükség lesz, például a családi pótlék és az alacsony nyugdíjak emelésére. Ezeket a kiadásokat nem lehet és nem szabad csökkenteni. A több bérhoz tehát több tiszta jövedelem kell. Feltehető a kérdés: nem lehetne-e a felhalmozás rovására növelni a béreket? Ez nem járható út. A felhalmozás, különösen a beruházás nem tekinthető túlméretezettnek. Azonkívül a beruházásokból számottevően növelni kell a lakásépítést, mivel a lakáskérdés megoldása a legégetőbb társadalmi feladatunk.

A források növelésének tehát egy útja marad: a gazdasági hatékonyság, a jövedelmezőség, a termelékenység fokozása. Ha a termelés emelésének nagyobb részét a létszám növelésével oldanánk meg, akkor nyilvánvaló, hogy a kifizetett bértömeg nőne meg csupán, de az átlagkeresetek érezhetően nem emelkednének. Ezzel kapcsolatosan szólni kell a *foglalkoztatás* néhány vonatkozásáról.

A szocialista építés eltelt időszakában teljes foglalkoztatást és létbiztonságot teremtettünk. *A teljes foglalkoztatás politikánk alapvető célja volt és marad.* Helyesebben és eltérő módon kell azonban értelmeznünk ebben az állam és a vállalat funkcióját. A foglalkoztatás megfelelő színvonalának és a termelékenységi követelményeknek az összehangolása az állam, a gazdaságpolitika feladata. Ez nem vállalati funkció. A vállalatot nem szabad ellentmondásosan orientálni, egyértelművé kell tenni, hogy *vállalati szinten elsődleges a jövedelmezőség és a termelékenység, s a foglalkoztatás, a létszám ennek alárendelt kategória.* Különösen fontos a termelékenység növelésének hangsúlyozása az exportra termelő vállalatoknál, mivel ezek a vállalatok közvetlenül részt vesznek a nemzetközi versenyben a piacokon. Némileg más a helyzet a hazai piacra dolgozó vállalatoknál, itt — a jövedelmezőség határáig — a foglalkoztatási megfontolások is szerepet kaphatnak. A termelékenységi követelmények emelkedése miatt felszabaduló vagy elhelyezést igénylő munkaerő foglalkoztatására az államnak kell gazdaságpolitikai intézkedéseket tenni. A következő években például van lehetőség és igény a foglalkoztatás bővítésére számos iparon kívüli területen (például a szolgáltatások szférájában). Ebben a szellemben aktívabban elő kell mozdítanunk az adott munkahelyen felesleges vagy alacsonyabb hatékonysággal dolgozó munkaerő átcsoportosítását más munkahelyekre.

A hatékonyság fokozásának, az átlagbérek növelésének kulcsa tehát a vállalatok, a termelők kezében van. A hatékonyság révén meg kell gyorsítanunk a tiszta jövedelem növelését, ezáltal érhető el a reálbérek eddig szokásos évi 1,5—2 százalékos emelésének túlszárnyalása — ezt nevezzük fejlődésünk meggyorsításának. Így függ össze a minőségi fejlődés az életszínvonallal és a munka szerinti elosztással.

A *másik feltétel* a források elosztásában a differenciálás gyakorlati érvényesítése. Ezzel kapcsolatban szóvá kell tenni a jelenlegi helyzet néhány hiányosságát.

— Úgy tűnik, hogy a vállalati gyakorlatban a gyáregységek és üzemszék között túlzottan centralizált a jövedelmi eszközök feletti rendelkezés. A vállalatok többsége az önálló egységeik számára a fel-

használható bérek színvonalában abszolút előírást alkalmaz. Az ilyen egyenlősi törekvések következtében a gazdálkodási eredményekben is nivelláció tapasztalható. A vállalati ösztönzés növelésének tehát egyik legfontosabb kérdése a *vállalati egységek ösztönzésének továbbfejlesztése*.

— A vállalatok egy részénél úgy tartják, hogy a béreknek csak az a része ösztönzési alap, amelyet a többlet teljesítmények után fizetnek ki. A lassan, kényelmesen, vagy éppen rosszul dolgozók bérét is garantálnak és sérthetetlennek tekintik. Nem tartunk még ott, hogy minden munkahelyen megköveteljük: minden kifizetett forint bér mögött meghatározott tényleges teljesítmény legyen. Ez pedig minden reform nélkül az elemi rend kategóriájába tartozik.

— Az anyagi ösztönzés hatékonyabbá tételének nagyon fontos eszköze a helyi viszonyoknak megfelelő bérformák kialakítása. Ez alaposabb vizsgálatot igényel minden vállalatnál.

— A vállalatok vezetői a magas színvonalú alkotó munkát végző szakemberek fokozottabb anyagi megbecsülésére nem élnek eléggé a kiemelt fizetések rendszerével.

— A részesedési alap személyre szóló felosztásában a túlzott centralizáltság és az ebből fakadó egyenlősi az egyes kategóriákon belül még nagyobb mértékű, mint az alapbérek esetében, holott a maradi szemléleten és puhányságon kívül a differenciálásnak más akadályja nincsen.

Az 1968. évi teljesítményekért ebben az évben 6,5 milliárd forint *nyereségrészesedést* fizetnek ki, ami mintegy 50 százalékkal meghaladja az előző évi összeget. Az ez évben kifizetésre kerülő részesedés átlagosan 29 napi egy főre jutó bérnek felel meg a tavalyi 21 nappal szemben. A dolgozók körében általános meglepedést váltott ki a nyereségrészesedés dinamikus növekedése. Ebben az évben több vállalat fizetett részesedést, mint tavaly, és a vállalatok túlnyomó többsége a tavalyi összegnél nagyobb részesedést fizetett ki. Azonban az 1968. évi nyereség sok vállalatnál nem a hatékonyság tükrözője. A tapasztalatok értékelésénél erről sem szabad megfeledkezni.

A III. kategóriában kifizetett részesedés mértéke nőtt, általában elérte a keresetek 6—7 százalékát az 1967. évi 5 százalékkal szemben. Az I. kategóriába tartozók évi összes jövedelme átlagosan mintegy 4 százalékkal nőtt, sőt a nagyvállalatok vezetőinek jelentős részénél csökkent.

Mégis, mint ismeretes, széles körű vitát váltott ki a nyereségrészesedés kategóriák szerinti felosztása. Sokan azt kifogásolták, hogy miért vannak olyan különbségek a vállalatok különböző beosztású dolgozói között a nyereségből való részesedésből. A felmerült észrevételek és a múlt év tapasztalatai alapján szükségesnek tartjuk felülvizsgálni a bérrendszer konkrét formáját, ezen belül a kategóriákat és azok mértékét, hogy bérrendszerünk mind gazdaságilag, mind politikailag eredményesebben szolgálja a termelés, a termelékenység és a hatékonyság növelését. E kérdésben azonban van valami, amit lényegi elemnek kell tekinteni, amit nem elvetni, hanem erősíteni kell — ez a differenciálás elve. Akinak a munkája nagyobb hatással van a vállalat eredményességére — legyen az vezető vagy beosztott, mérnök vagy szakmunkás —, annak nagyobb mértékben kell részesednie az eredményből is. A diffe-

renciálásnak érvényesülnie kellett volna és kellene a részesedési kategóriákon belül is. A jelenlegi gyakorlatban csak kategóriák közötti differenciálás létezik, a kategórián belül a jövedelemelosztás általában nivellált.

A fogyasztói árarányok módosításának szükségessége

Az elosztási rendszer fejlesztése nem állhat meg a bér- és jövedelempolitika tökéletesítésénél, kiterjed a *fogyasztói árarányok* módosítására, s ezen keresztül a fogyasztás struktúrájára is. Az árak módosításának szükségessége több okból merül fel:

- A fogyasztói árak nagyarányú eltérése a ráfordításarányoktól torzítást visz a munka szerinti elosztásba (ez társadalompolitikai ok);
- az árak jelentős elszakadása a ráfordításarányoktól nehézségeket okoz a termelési érdekeltiség érvényesítésében;
- a jelenlegi árarányok a fogyasztás szerkezetét nem mindig a gazdasági feltételeknek megfelelő irányba ösztönzik (az utóbbi kettő közgazdasági ok).

A fogyasztói árarányokon 1968-ban (és azt megelőzően 1966-ban) történtek pozitív irányú változások. Azonban a tennivaló nagyja még hátra van. A jelenlegi fogyasztói árak még nagymértékben eltérnek a társadalmi ráfordításoktól, a termelői árak szintjétől és arányaitól. Emiatt a rendezést előbb-utóbb — alapos elemzés és felkészülés után — napirendre kell tűzni.

A fogyasztói árpolitika szerves része az életszínvonal-politikának. A fogyasztói árak színvonalának és arányainak változása közvetlenül hat a reáljövedelmekre és a lakosság egyes rétegei fogyasztásának szerkezetére. Éppen ezért a fogyasztói árváltozásokat az egész jövedelempolitikával összhangban lehet csak megvalósítani, az árváltozást a jövedelempolitika részeként lehet csak felfogni. De nemcsak jövedelempolitikai oldalról kell közelíteni.

Hogy a fogyasztói árak mennyiben felelnek meg a társadalmi ráfordításoknak, megítélhető abból, milyen kapcsolatban vannak a termelői árakkal, mennyire vannak azokkal összhangban. Az új termelői árak és a fogyasztói árak kapcsolata az áruforgalom nagy hányadában még nem az értékarányosság figyelembevételével jött létre, hanem a forgalmiadó- és a dotációrendszerrel. 1968-ban a végrehajtott árváltozások ellenére a lakosság fogyasztásában 18,4 milliárd forint forgalmi adó és 17 milliárd forintot meghaladó dotáció realizálódott.

A két szám egybevetése jelzi, hogy a lakosság által vásárolt termékek és szolgáltatások egészének színvonalát a forgalmi adó és a dotáció összességében nem nagyon téríti el, azonban mint minden átlag mögött, itt is jelentős szóródás van. Némely cikkszoportoknál igen nagy a forgalmi adó, más cikkeknel pedig igen jelentős árkiegészítés (dotáció) van.

Nagy vonalakban úgy jellemezhetnénk a helyzetet, hogy magas forgalmi adó van az élvezeti cikkeken, ruházati cikkeken, édesipari termékeken, valamint a vegyi- és ásványolajipari termékeken. Ezzel szemben nagymértékű az árkiegészítés az alapvető élelmiszerek (hús, liszt, kenyér, tej, tejtermékek), a vendéglátóiparban felszolgált ételek, a tüzelőanyagok után. Százalékosan és összességében is magas az árkiegészítés, illetve

állami támogatás a szolgáltatások területén: a közlekedés, a bérlakások használata, a kommunális és kulturális szolgáltatások után.

Vajon elképzelhető, hogy a forgalmi adó és az árkiegészítés rendkívül nagy szóródása mellett a fogyasztói ár helyesen orientálja a fogyasztót vásárlási döntéseiben? Nyilván nem. A jelenlegi árarányok mellett az egyének és egyes rétegek, fogyasztásuk struktúrájától függően a pénzüik ellenében eltérő mennyiségű áru- és szolgáltatási tömeghez jutnak. Ebben a vonatkozásban tehát a jelenlegi fogyasztói árrendszer keresztezi a munka szerinti elosztás szocialista elvét.

Kedvezően hat-e a fogyasztói árrendszerünk a fogyasztás struktúráján keresztül a termelés struktúrájára? Erre sem válaszolhatunk igenlőleg. *A támogatások és a forgalmi adók mai rendszere ésszerűtlen fogyasztási szerkezetet eredményez, amely nehezíti az igények kielégítését.* A dotáció miatt alacsony fogyasztói ár igen sok esetben olyan termékek és szolgáltatások iránt támaszt fokozott keresletet, amelyekből évek óta kielégítetlen a kereslet, vagy amelyek termelésének fejlesztése, nagy anyagi áldozatokkal jár, akár állóeszköz-igényességük miatt, akár előnyös exportlehetőségek kiaknázásának elmaradása miatt. Néhány példát szeretnék megemlíteni illusztrációképpen.

Ismeretes, hogy a mezőgazdasági cikkek — különösen a húsfélék — nagy része a gazdasági egyensúly szempontjából fontos exportcikk. Ennek ellenére — igaz, ebben közrejátszik a termelés szerény mértékű növekedése is — a kivitelnk számottevően nem növekedhet, mert a többletet a jelentősen dotált fogyasztói árak mellett elviszi a belső fogyasztás növekedése, jöllehet húsfogyasztásban — a nemzeti jövedelem nagyságához viszonyítva — nemzetközileg is figyelemre méltó színvonalon állunk.

Másik példának megemlíthetném az energiasztruktúrát. Jelenleg a lakosság által fogyasztott szén 67 százalékos árkiegészítésben részesül. A mai árstruktúrában a legkisebb hatékonyságú szénfogyasztásra ösztönözzük a fogyasztót.

Végül hadd említsem meg a lakbéreket. A lakbéreken átlagosan 165 százalékos dotáció van. Az államnak a lakások karbantartásával kapcsolatos kiadásai jelenleg éves szinten mintegy 2 milliárd forinttal haladják meg a lakbérbevételeket. Az ilyen alacsony és a közgazdasági tartalmától elszakított mértékű lakbér — szűkös lakásviszonyaink ellenére — a reális szükségleteket meghaladó igények támasztására ösztönöz. Viszont a kereslet kielégítésére az állam nem képes, ami számos feszültséget eredményez. Fogyasztói árrendszerünknek ez az anomáliája tehát kifejezetten élezi a lakáshelyzetet. Ez sem politikailag, sem gazdaságilag hosszú ideig nem tartható. A lakásproblémát nem ezzel akarjuk megoldani, de ez is hozzátartozik a gazdasági racionalitáshoz és az igazsághoz.

Az elmondottakkal azt szerettem volna aláhúzni, hogy a fogyasztói árak terén még nem teremtettük az új gazdasági mechanizmusnak megfelelő viszonyokat. Természetesen nem lehet célul kitűzni, hogy egyetlen intézkedés keretében máról holnapra megszüntessünk minden dotációt és forgalmi adót. Egyébként is, a ráfordításarányosságot mint árpolitikai rendező elvet kell felfogni és alkalmazni, amellyel egyidejűleg érvényesíteni kell a fogyasztói árakban bizonyos preferenciákat is. A szocialista társadalomban szükség van arra, hogy *egyres fogyasztási cikkek ára bizo-*

nyos preferenciát tartalmazzon; olyan mértékűt, amely elősegíti az adott cikkek fogyasztásával kapcsolatos társadalmi, gazdasági célok elérését. De a preferencia és a ráfordításarányoktól való eltérés ne általánosan érvényesülő elv, hanem tudatosan alkalmazott kivétel legyen. A preferencia és a velejáró dotáció nagyságának a társadalom adott jövedelmi színvonala mellett hatása van. Nálunk jelenleg a dotáció egy sor cikknél olyan mértékűt öltött, hogy fékezőleg hat az életszínvonal emelésére, mert az anyagi ösztönzést keresztező nivellációs elvet visz az elosztásba és emellett egy sor cikk esetében kielégíthetetlen keresletet támaszt. Mindennek tudatában is látnunk kell azonban, hogy az áruk és a szolgáltatások árában ma meglevő dotáció igen jelentős része sem társadalmi, sem gazdasági szempontból nem előnyös, hanem hátrányos. Ennek ésszerű csökkentésére törekedni kell.

Az ezzel kapcsolatos intézkedések egy részének megvalósítása, úgy tűnik, hosszú időre nem odázható el. Természetesen nagyméretű árváltozások előirányzása rendkívül gondos és sokoldalú mérlegelést igényel.

A reform további kibontakozása ebben a szférában ezután sem vezethet az életszínvonal, a reálbér csökkenéséhez, ellenkezőleg, az anyagi ösztönzés és a hatékonyság növelésén keresztül a reálbérek nagyobb ütemű emeléséhez kell hogy vezessen. *A joggyásztoi árarányok kiigazítása csak az életszínvonal emelkedés folyamatába beillesztve hajtható végre.* Világos az is, hogy nem az általános árszínvonal emelésének napirendre tűzését jelenti ez, hanem az árarányok javítását. Az életszínvonalat tehát nem kell féltenuünk ezektől a lépésektől.

A reform kibontakoztatása politikai és gazdasági feladat

A reform további kibontakozásának csak néhány irányát tudtam vázolni. Ahogy előrehaladunk a távlati népgazdasági tervek kidolgozásával, úgy konkretizálódnak gazdaságpolitikai céljaink. E célok és a reform kezdeti tapasztalatainak értékelése alapján szabható meg teljeskörűen és nagyobb konkrétsággal a reform kibontakozása és a gazdasági szabályozás szükséges módosítása. A folyamat gazdaságpolitikai iránya azonban már ma is világos. Senkinek nincs kétsége afelől, hogy kemény munka vár ránk. A reform jól indult. Ez értékes közgazdasági alap a további munkához, s jó politikai tőke is. De ez kevés. Dinamikusabb cselekvésre van szükség a gazdasági munkában ahhoz, hogy több legyen az állam és a vállalatok jövedelme. A konzervatív, az élet által túlhaladott elemeket gazdasági tevékenységünkől ki kell operálni. Változtassunk hát mindent és mindenben, ami megérett, és merítsünk ehhez bátorságot.

Kádár elvtárs mondotta: „Most minden más feladat jobb megoldásának döntő láncszeme a gazdasági munka hatékonyságának javítása, a gazdasági vezetés reformjának megvalósítása.” A reform pedig csak akkor lesz erős láncszem, ha tovább visszük, s ennek megfelelő arányban végezzük a politikai szervező és meggyőző munkát, valamint a gazdasági szervező és műszaki munkát.

Egyszóval, a munkát javító változás szelének kell áthatnia gazdasági életünk minden zegét-zugát. A tespedtség, az óvatosság és az önteltség béklyók a lábunkon, amit le kell ráznunk.

Szeretném hangsúlyozni, hogy ebben a folyamatban a párt gazdaságpolitikájának s magának a reformnak a politikai támogatására a konkrét — hol országos, hol helyi — intézkedésekhez újra és újra meg kell nyernünk a dolgozók támogatását. Most már tehát konkrétan vetődik majd fel: politikailag hogyan viszonyuljunk a gazdasági élet kisebb-nagyobb változásaihoz. Ez a viszony ma még nem problémamentes. Ezért hadd térjek ki röviden *a politika és a gazdaság viszonyára* elvi síkon.

A politikának és a gazdaságnak specifikus törvényei, elvei, intézményei és eszközei vannak ugyan, de mint társadalmi tevékenységek szervesen összetartoznak, közöttük kölcsönhatás érvényesül. Ezt a kölcsönhatást fejezte ki Lenin igen találóan „a politika sűrített gazdaság” tételével. A kölcsönhatás nem zárja ki — sőt feltételezi —, hogy a fő irányok megszabásában, alapvető döntéseknél a politikának primátusa, elsőbbsége legyen a gazdasággal szemben. Ez azt jelenti, hogy *a gazdasági kérdések megítélésében sohasem szabad megelégedni a közgazdasági racionalitással, s mellőzni a politikai szempontot*. Szocialista viszonyok közt, ami gazdaságilag ésszerű, elvben politikailag is az. Valódi gazdasági ésszerűség nincs politikai ésszerűség nélkül. A szocialista gazdaság nem független a politikától és fordítva. Tehát a gazdasági ésszerűség kérdése látszólag tartozik csak a szakkérdések szférájába. Ezért nem lehet egyetérteni fontos gazdasági kérdésekkel kapcsolatban az olyan kinyilatkoztatásokkal, hogy azok felvetése közgazdaságilag helyes, de politikailag nem. A marxista—leninista politika az objektív törvényszerűségek kifejezője, ezért ösztönzi a társadalomtudományi kutatásokat a szocialista fejlődés törvényszerűségeinek, a fejlődést előrevivő, illetve akadályozó összefüggések feltárásában. Ebben *nagy szerep hárul a jelenlegi időszakban a közgazdasági kutatásokra, elemzésekre, a szakemberekre. A szakmai megközelítés nélkülözhetetlen és nagyon meg kell becsülnünk*. Az elemzéseknek sokoldalúságra — beleértve a társadalmi hatások vizsgálatát is — kell törekedni. De a tudóstól, szakembertől nem követelhető meg, hogy mindent mérlegeljen. *Mindent fel kell vetni, ami fékezi szocialista előrehaladásunkat, és majd a politikai mérlegelés függvénye, hogy gyakorlati megoldásukat miként ütemezi*.

A politika elsőbbségének elve tehát az alapvető gazdasági kérdések osztályszempontból való megközelítését kívánja. Ez az elv teljesen összhangban van azzal a marxista tétellel, hogy végső soron a termelőmód, a gazdaság határozza meg a politikát. Hiszen a gazdasági viszonyokon alapulnak az osztályviszonyok. A gazdasági viszonyokból fakad a munkásosztály objektív vezető szerepe, mint ahogy a tőkés államhatalma gazdasági hatalmukon nyugszik. A gazdasági alap lehetőségei az általános politikai, társadalmi döntéseknek objektív keretét adják. A politikai döntések erőteljesen hatnak tehát a gazdaságra és a gazdasági folyamatok visszahatnak a politikára. Ezért mindig gondos mérlegelést igényel, hogy adott politikai döntés milyen gazdasági következményekkel jár, illetve a gazdasági folyamatok milyen változtatásokat tesznek szükségessé a politikában. Tisztában kell lennünk azzal is, hogy *a politikai felelősség egyformán fennáll a pozitív és a negatív döntésnél, vagyis a negatív, halasztó döntésnek is van politikai kockázata*.

Pártunk gazdaságpolitikai tevékenységének középpontjában jelen-

leg három egymással összefüggő, komplex egészet alkotó kérdéscsoport áll:

Első: a gazdasági reform teljes kibontakoztatása, a gazdaságfejlesztés aktuális feladatainak megoldása, a harmadik ötéves terv sikeres befejezése.

Második: a népgazdaság távlati fejlődési igényeinek kijelölése, ezen belül a különböző ágazatok fejlesztésének és a fejlesztés feltételeinek megállapítása.

Harmadik: a nemzetközi együttműködésben rejlő lehetőségek teljesebb kihasználása, a szocialista gazdasági integráció kifejlődésére való felkészülés.

Ezek az irányok egymással szorosan kapcsolódnak. A reform és a gazdasági integrációban levő lehetőségek teljes kibontakoztatása segítik olyan célok megvalósítását, mint a dinamikusabb termelési és fogyasztási színvonal, az igényeknek jobban megfelelő termelési és fogyasztási struktúra. A következő évek feladata a megfelelő belső és külső népgazdasági egyensúly létrehozása is. Erőteljesebb és gyorsabb műszaki fejlesztést és piaci versenyképességet kell elérnünk. Mindezek együttesen hozhatják létre az életszínvonal mainál gyorsabb emelésének feltételeit, forrásait.

DR. AUSCH SÁNDOR:

A KGST-EGYÜTTMŰKÖDÉS HELYZETE, MECHANIZMUSA TÁVLATAI
(Nemzetközi munkamegosztás és gazdasági mechanizmus)

A szerző a KGST-országok együttműködésének eredményeit és fogyatékosságait, formáit és módszereit az elméleti, történeti és statisztikai elemzés sokoldalú kombinálásával vizsgálja. Célja azonban nemcsak a kialakult helyzet és az azt létrehozó okok kendőzetlen feltárása, arra is törekszik, hogy a nehézségek leküzdésének útját megjelölje. A fejlesztési, iparosítási politika és a munkamegosztás reálfolyamatainak, fokának és hatékonyságának elemzése, a modern tőkés integrációkkal és a korábbi integrációs folyamatokkal való összehasonlítása után a külkereskedelem, a külkereskedelmi árak, a bilaterális és a multilaterális, a specializáció és a kooperáció, a nemzetközi vállalati összefonódások, valamint a tervkoordináció kérdéseit tárgyalja.

A könyv nemcsak az elméleti közgazdászok érdeklődésére tarthat számot, és nemcsak az egyetemi képzésben hasznosítható, hanem a gyakorlati szakemberek és a gazdasági, politikai kérdések iránt érdeklődő olvasóközönség aktuális kérdéscsoportjaira is választ ad.

Kb. 320 l., kötve kb. 40,— Ft

A Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó kiadványa

Gazdaságunk mai ellentmondásaink eredete és felszámolásuk útja

A távlati népgazdasági terv csak az esetben képes egyáltalán az eljövendő gazdasági fejlődést kedvezően befolyásolni, ha kidolgozása lényegében: *egy átgondolt gazdaságpolitikai koncepció konkretizálása*. Ha a tervezés időpontjában — akár szubjektív, akár objektív okokból — nem áll rendelkezésre egy ilyen világos koncepció, a távlati terv szükségszerűen az előzetes fejlődési folyamat jól-rosszul sikerült extrapolálására redukálódik. Ezzel viszont elveszti tulajdonképpeni rendeltetését, vagyis azt, hogy *útmutatóként* segítsen a tervidőszak alatt felmerülő gazdasági alternatívák közötti helyes döntésekben. A távlati terv ugyanis akkor felel meg rendeltetésének, ha megbízhatóan tájékoztat abban, hogy — a *jövedő* fejlődés érdekében — mikor és mely irányban *kell* eltérnünk a közvetlenül érzékelhető „napi” követelményektől. Ha nem alakult még ki ilyen, a jövőre kiható döntéseinket megalapozó gazdaságpolitikai koncepció, akkor a távlati terv részletes kidolgozása legjobb esetben is csupán szorgalmasan végrehajtott, sikeres önámítás.

A kialakítandó gazdaságpolitikai koncepciónak mindenekelőtt *reálisnak* kell lennie, hiszen az objektíve adott lehetőségek mozgásterén belül kell maradnia. Másrészt viszont olyan *utat* kell *felvázolnia*, amely — ha nem is optimális — legalábbis *előnyösebb*, mint az az út, amely az egymást követő éves és ötéves tervek sorából hagyományos módon kialakulna. Mert e „hagyományos” úton kialakuló távlati terv a közeljövő szemszögéből (tehát rövid távra) „tervszerű” ugyan, a távlati követelményeken mérve azonban *spontánnak* bizonyul.

A koncepcióval szembeni e *két követelményből* — vagyis abból, hogy egyrészt reális, tehát objektíven megvalósítható, másrészt „viszonylag kedvező” legyen — a gazdasági elemzés számára *két* különböző (egymástól gyakran mégsem elég világosan elhatárolt) *aspektus* adódik.

A reális *mozgástér körülhatárolása* ugyanis a konkrétan adott körülmények elemzéséből kell hogy kiinduljon, az e *mozgástéren belüli* „viszonylag kedvező” irány felkutatása pedig a gazdasági fejlődés általános törvényszerűségeiből. A szokásos sorrendtől tehát eltérhetünk, sőt ez tanácsos is: célszerű, ha az elemzést a „viszonylag kedvező” irány felkutatásával kezdjük és ezt az irányt utóbb oly módon konkretizáljuk, hogy a végül ténylegesen tervbe vett út az objektíve adott mozgástéren belül maradjon.

A továbbiakban tehát kísérletet teszünk arra, hogy a gazdasági fejlődés általános törvényszerűségeiből kiindulva egy olyan koncepcióhoz

jussunk, amely az előttünk álló egy-két évtizedre Magyarország távlati tervének alapját képezheti.

Avégett, hogy gondolatmenetünk kiindulópontját érthetővé tegyük, még a következőket kell előrebocsátanunk:

Távol álljon tőlünk, hogy Magyarország mai gazdasági struktúráját és a belőle adódó közismert fejlődési nehézségeket közvetlenül a Rákosi-idők túlfeszített iparosítási politikájából kíséreljük meg levezetni. Mégis *ebből az időszakból* kell kiindulnunk, mert az akkoriban végbement struktúraváltozás hozta létre ezeket a — jellegzetes módon azóta is újra-termelődő — sajátos ellentmondásokat.

Ez a kiindulási pont nézetem szerint azért is indokolt, mert az *erőltetett* ütemű iparosítás koncepcióját — amelyet legvilágosabban a fel-emelt első öt éves terv fogalmazott meg — máig sem helyettesítettük valamely más, *elvíleg eltérő* koncepcióval. Az erőltetett iparosítás koncepciója tehát úgy élt tovább, mint a már meglazult — csupán megszokásból fenntartott — szerelmi kapcsolat, amely csak akkor bomlik fel véglegesen és visszavonhatatlanul, amikor új szerelem lép a helyébe.

Igaz, hogy gazdasági gyakorlatunkban számoltunk a realitással, vagyis nem erőltettük tovább az ipar^o extenzív bővítését, hallgatólagosan mégis változatlanul továbbélt az a szemléletmód, amely szerint fejlődésünk tulajdonképpen ezen az úton volna gyorsítható. Nem elvi, hanem csupán gyakorlati „engedményeket” tettünk. Hiszen nem vált tudatossá, hogy a régi koncepció fenntartása nem átmeneti nehézségek miatt vált problematikusná, hanem alapjaiban eltér gazdasági fejlődésünk objektíve lehetséges irányától.

Ezért úgy jártunk, mint a türelmetlen kezdő turista, aki ahelyett hogy a két hegylanc közti szűk völgyben lassan emelkedő kényelmes úton menne felfelé, letér róla és a meredek hegyoldal sziklafalán törtet kinlódva előre: a völgyben felfelé vivő útnál nem is meredekebben, mégis abban a reményben, hogy ott majd rábukkan a meredekebben felfelé vezető útra. A jövőben valóban járható út felkutatásának *kiindulási pontjaként* arra kell kielégítő magyarázatot találnunk, hogy ezt a sokat keresett, *meredekebb utat*, vagyis a megkezdett erőltetett ütemű iparosítás folytatásának útját, miért *nem találtuk* és nézetem szerint, miért nem fogunk *a jövőben sem* ilyen utat találni.

Az erőltetett ütemű iparosítás előfeltételei és korlátai

A tervgazdaság többlétszabadságfoka

Induljunk ki a tervgazdaság és a piacgazdaság szembeállításából, mégpedig oly módon, hogy egyelőre hagyjuk figyelmen kívül e két lehetőség konkrét formáit és hasonlítsuk össze csupán a két szélsőséges esetet, tehát a korlátlan szabadversenyt annak ellentétével: a minden egyes üzemet átható és minden termékre kiterjedő, központi utasításos tervezéssel.

A „tisztá” piacgazdaságban az értéktörvény érvényesülését tulajdonképpen a „tönkremenés kockázata” kényszeríti ki, vagyis az értéktörvény — Marx kifejezésével élve — kizárólag „a pusztulás terhe mellett” („bei Strafe des Untergangs”) szeghető meg. Ezt a minden egyes vállalkozóra ránehezedő *rentabilitási kényszert* a centralizált tervgazda-

ság — amennyiben általa a piaci hatások valóban teljesen megszűnnek, — maradéktalanul feloldja. Az viszont, hogy ez a „feloldás” a gazdasági fejlődés javára vagy kárára válik-e, kizárólag az ily módon nyert többlet-szabadság helyes vagy helytelen felhasználásától függ. Ez az új szabadságfok tehát veszélyt is rejt magában, mégpedig azt a veszélyt, hogy helytelen útra is tévedhetünk. E veszély ellenére tagadhatatlan, hogy a rentabilitási kényszer feloldása bővíti lehetőségeinket. Nem szabad tehát megfélemlenünk arról, hogy ez az új szabadságfok tulajdonképpen *potenciális előnyt* jelent.

Ez a többletszabadságfok hasonlít az autóbussznak a villamossal szembeni szabadságtöbbletéhez. Az autóbusz útvonala ugyanis „szabadon”, vagyis a sínek kényszerpályájától függetlenül választható. Az viszont, hogy ez a többletlehetőség előnnyé válik-e, az autóbussznál is attól függ, hogy a szabadon választott út kedvezőbb-e vagy kedvezőtlenebb, mint az, amelyre a villamost a sínek kényszerítik. A termelési eszközök társadalmi tulajdonbavételével megszabadultunk azoktól a sínektől, amelyeken a piacgazdaság kénytelen haladni, mégsem szabad azt képzelnünk, hogy az út irányát a sínek hiánya szabja meg.

A tervgazdaság bevezetése által nyert többletszabadságon belül nézetem szerint a *legfontosabb* új lehetőség — amely azonban *csak bizonyos körülmények között* válik javunkra — a gazdasági struktúra *meggyorsított* változtatásának lehetősége, vagyis az az új lehetőség, hogy gyorsabban mehetünk át az alacsonyabb fejlettségi szintnek megfelelő struktúrából egy olyanba, amely már jóval magasabb fejlettségi szintnek felel meg. A gazdaság e *gyorsabb* ütemű struktúraváltozása (az ipari fejlettség bizonyos szintje alatt minden országban) főként az iparosítás *erőltetett* ütemén keresztül valósul meg.

Az erőltetett ütemű iparosítás leglényegesebb jellegzetessége

Miben különbözik az *erőltetett ütemű* iparosítás az iparosítástól *általában*? Melyek tehát az ütem erőltetésének jellegzetes kritériumai?

Az iparosítási folyamat alatt minden országban szükségszerűen végbemegy a munkaerő tömeges átáramlása — főként a mezőgazdaságból — az iparba. Addig a határig, amíg ez a munkaerő-áramlás nem haladja meg azt a *mértéket*, amely az ipar számára még „normálisan megemészthető”, anélkül hogy az újonnan felépült üzemek működését, az előállított termékek minőségét és korszerűségét, vagyis az ipar rentabilitását veszélyeztetné, *normális* — vagyis nem erőltetett — ütemű iparosításról beszélhetünk. Az erőltetett ütemű iparosítás viszont azzal jár, hogy az ipar extenzív bővítésének üteme túllépi ezt a határt, és ezáltal olyanynyira megnövekszik a munkahelystruktúra és a szakmastruktúra közötti feszültség, hogy az újonnan létesült vagy kibővített üzemek átmenetileg gazdaságtalanul termelnek. Az erőltetett ütemű iparosítás feltételei között tehát a szakmastruktúra-változás kényszerűen magas ütemét a termelés átmeneti *gazdaságtalanságával* kell megfizetni.*

Az *erőltetett iparosítás* körülményei között tehát az alacsonyabb fejlettségi szinttől a magasabbhoz vivő út (a munkatermelékenység

* Lásd „A gazdasági fejlődés trendvonala és a helyreállítási periódusok” című könyvemben (Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Bp. 1966.) a „Fejlődés és »gazdaságtalan« beruházás” című pontot.

szempontjából) nem ível töretlenül felfelé, hanem kezdetben — amíg a munkaerő el nem sajátította az új technikát, s fel nem halmozódtak a szükséges tapasztalatok — inkább lefelé visz. Az újbóli fellendülés (egy viszonylagos mélypont után) csak akkor indul meg — vagyis csak akkor kezd a tervezett erőltetett ütem ténylegesen megvalósulni —, amikor a munkaerő képzettsége és gyakorlata egyensúlyba kerül az extenzíven bővített ipar struktúrájával. (Arra a kérdésre, hogy a munkatermelékenység itt vázolt átmeneti csökkenése miért nem mutatkozik meg statisztikailag, csak beható — és tulajdonképpen témánktól túl messzire elvezető — elemzés útján adhatnánk kielégítő választ.)

Tervgazdaság és piactudás — az erőltetett ütemű iparosítás szemszögéből

Kézenfekvő, hogy a „tisztá” piactudás — vagyis a rentabilitási követelmény korlátlan érvényesülése — *elvileg* kizárja az erőltetett ütemű iparosítás útjának még a lehetőségét is. Tőkés vállalkozó számára ez az út nem járható. A tőkés nem engedheti meg magának a „gazdaságtalan” beruházást. Ilyen „áldozatot” még akkor sem vállalhat, ha ezzel végső soron gyorsítaná a fejlődést. Az iparosításnak ezt az útját a „tönkremenés kockázata” zárja el előle, hiszen a konkurrencia arra kényszeríti, hogy megszakítás nélkül a felfelé ívelő úton maradjon. Nem léphet tehát olyan útra, amely — az erőltetett iparosítás folyamatára jellemző módon — átmenetileg (legalábbis a munkatermelékenység szempontjából) szükségszerűen lefelé vezet.

A tervgazdálkodás feloldja a rentabilitási kényszerből fakadó korlátokat és ezzel lehetővé teszi, hogy az erőltetett iparosítás útjára lépünk. Abból a tényből azonban, hogy erre az útra *léphetünk*, még távolról sem következik, hogy ez az út minden körülmények között a remélt eredményekhez vezet.

A tervgazdaság kétségtelen előnye, hogy a fejlődés olyan útjait is megnyitja, amelyek a tiszta piactudás számára szóba sem jöhetnek; így az erőltetett ütemű iparosítás útját is. Ez az előny azonban magában rejti azt a veszélyt, hogy ez az út akkor is választható, ha — bizonyos konkrét körülmények folytán — *nem* vezet a remélt eredményhez, hanem idővel zsákutcának bizonyul.

A továbbiakban tehát azt kell megvizsgálnunk, hogy az erőltetett iparosítás útja *mely* körülmények között járható *eredményesen*.

Az erőltetett ütemű iparosítás sikerének általános előfeltételei

Az erőltetett ütemű iparosítás *siker* megvalósítása — a rentabilitási korlátok feloldásán kívül — az alábbi feltételekhez kötődik.

Az erőltetett ütemű iparosításhoz nélkülözhetetlen, hogy az adott országnak valamely — általánosan fogalmazva — az iparon kívül fekvő olyan „gazdasági forrás” álljon rendelkezésére, amely folyamatosan fedezi az ipar extenzív bővítésének erőltetett üteméből adódó „tanuló-pénzt”. E gazdasági forrásnak egyrészt meglehetősen *bőségesnek* kell lennie, hogy az eredeti akkumulációhoz hasonló kezdeti éveken átsegitessen, másrészt „*exportképes*” értékeket kell nyújtania, hiszen az

erőltetett iparosítás csak a gazdaságilag fejlettebb országokból importált modern technika segítségével valósítható meg sikeresen.

Hangsúlyoznunk kell azonban, hogy ilyen különleges, az iparon kívüli területről származó „értékforrásra” csak az erőltetett iparosítás körülményei között van szükség, mert az ipari fejlődést szolgáló „tanulópénz”, amelyet fedezni hivatott, csak az erőltetett ütem folytán válik ennyire jelentős tehertétellé; sőt, éppen az erőltetett ütem következtében válik az ipar alkalmatlanná arra, hogy e „tandíját” saját termékeiből fedezze. Különösen nyersanyagban szegény országok számára döntő fontosságú, hogy ez az iparon kívüli „értékforrás” valóban exportképes legyen, minthogy az erőltetett iparosítás csaknem törvényszerűen rontja az ipar *importszükséglete* és *exportképessége* közötti arányt. Ennek a rohamos arányeltolódásnak főbb okai a következők:

a) Egy olyan üzemben, amelynek dolgozói az ott alkalmazott technológiában még „kezdők”, a nyersanyag- és energiafogyasztás, a gépek elhasználódása, vagyis az importszükséglet többnyire jóval nagyobb, mint egy példásan működő üzemben. (Például a selejtben semmivel sincs kevesebb nyersanyag, mint a kiváló minőségű áruban; a szakszerűtlen kezelés folytán a gépek gyorsabban használnak el stb.)

b) Azok a termékek, amelyeket még a megfelelő termelési ismeretek teljes gyakorlati elsajátítását megelőzően állítottak elő, általában kevésbé tartósak, mint a szakszerűen gyártott termékek. Ezáltal is nő az importhányad a fogyasztásban. (Az olyan cipők, amelyeknek egy-két napi hordás után leválik a talpuk, semmivel sem tartalmazznak kevesebb nyersanyagot, mint azok, amelyek éveken át hordhatók.)

c) A még csupán kezdetleges szaktudású és kevésbé gyakorlott dolgozókat foglalkoztató iparágak exportképessége minimális, minthogy termékeik minősége többnyire távolról sem elégíti ki az exportkövetelményeket. Az ilyen iparágak termékei ezért vagy egyáltalán nem, vagy csak igen alacsony árak mellett exportálhatók.

Az erőltetett ütemű struktúraváltozás tehát — a „normális”, nem erőltetett fejlődéshez képest — megnöveli az importszükséglet és exportképesség közötti rést.

Ebből adódik az erőltetett iparosítás elengedhetetlen előfeltétele, és pedig az, hogy az az ország, amely erre az útra lép, rendelkezze a fent említett iparon kívüli „értékforrással”.

Az erőltetett iparosítás előfeltételei a Szovjetunióban és Magyarországon

A Szovjetunióban lényegében biztosítva voltak az erőltetett iparosítás alapvető előfeltételei, s ezek a következő tényekből adódtak:

— a) A népesség a háborút és polgárháborút követő időkben végtelenül igénytelen és áldozatkész volt.

— b) A mezőgazdaság — bár jelentékeny mennyiségű munkaerő-tartalékot adott át az iparnak — továbbra is el tudta látni a népességet élelmiszerekkel (még ha az ellátás színvonala átmenetileg csökkent is).

— c) Az ország természeti kincsei elég bőségesek voltak ahhoz, hogy az ipar nyersanyagigényét és energiaszükségletét fedezzék.

— d) A természeti kincsek bősége következtében a nyersanyagok exportja a gépek és berendezések importját is fedezni tudta.

E négy körülmény következtében a Szovjetunióban a gazdasági

egyensúly — súlyos átmeneti nehézségek ellenére is — hosszabb távon fenntartható volt még az erőltetés olyan üteménél is, amely mellett az ipar éveken keresztül jóformán csak önmagát látta el (és csupán minimális mértékben a lakosságot). Az ipar, az energiatermelés, a bányászat és a szállítás évekig az egymást kölcsönösen ellátó üzemek csaknem teljesen zárt körét alkotta. Ez a kör el tudta ugyan látni a Szovjetunió hadiiparát, a lakosságnak és a mezőgazdaságnak viszont csak a legszükségesebbet nyújtotta.

Ily módon tehát a Szovjetunió gazdag természeti kincsei nemcsak az ipart látták el belföldi nyersanyagokkal, hanem ezen túlmenően biztosítani tudták azt a nyersanyag-exportot is, amely lehetővé tette, hogy az újonnan teremtetett ipar túlnyomó részét korszerű nyugati gépekkel szereljük fel. (Ide kell számítanunk a nyugati szabadalmak megvásárlását és a nagyszámú nyugati szakember foglalkoztatását is.)

Ha a fenti négy pontot követve az erőltetett iparosítás magyarországi előfeltételeit a szovjetunióbeli adottságokkal hasonlítjuk össze, a következő képhez jutunk:

— ad a) A népesség életszínvonala Magyarországon a második világháború előtt magasabb volt, mint a Szovjetunióban az első világháború előtt. A népesség igényei ennek megfelelően ugyancsak magasabbak voltak és jóval gyorsabban is nőttek. Ezeket az igényeket ki kellett volna elégíteni, már csak azért is, mert Magyarország népe „ajándékba kapta” a forradalmat, ezért — egyebek között — éppen emelkedő életszínvonal-politikával kellett volna megnyerni a rendszer számára.

— ad b) A mezőgazdaság el tudta látni a népességet élelmiszerekkel; ebből a szempontból a feltételek Magyarországon hasonlóak voltak.

— ad c) Magyarország természeti kincsei távolról sem voltak elegendők ahhoz, hogy az ipart nyersanyaggal ellássák. Az ipar bővítése folyamán ezért a nyersanyagok importja mind nagyobb mértékben nőtt.

— ad d) A modern technika meghonosításához szükséges import bizonyos hányada különféle mezőgazdasági termékek exportjával átmenetileg ugyan fedezhető volt, de a követelményekhez képest távolról sem kielégítő mértékben. Idővel pedig még ez a lehetőség is egyre inkább összezsugorodott.

Röviden szólva: A Szovjetunió csupán új üzemek létesítésével kapcsolatosan volt ráutalva az importra, de nyersanyagexportjával ezt az importigényt is viszonylag könnyen ki tudta elégíteni. Magyarországon azonban a folyamatos *termelés* maga is szükségessé tette a külföldi nyersanyagok állandó behozatalát.

Magyarországon tehát hiányzott az erőltetett iparosítás — már kifejtett — általános *előfeltétele*, vagyis az iparon kívüli bőséges és exportképes „értékforrás”. Ebből következően *iparunknak* saját nyersanyag- és gépimport-szükségletét ipari termékek exportja útján (túlnyomó részben) *önállóan* kellett fedeznie. E kényszerítő körülmény pedig Magyarország számára *sajátos* módon *korlátozza* az erőltetett iparosítás realizálható ütemét. A fokozott külkereskedelmi kötöttség folytán ugyanis az iparosítás ütemének semmi módon sem szabad túllépnie azt a *határt*, amely fölött az új és tapasztalatlan munkaerő túlságosan rohamos beáramlása — az előállított termékek nem kielégítő minőségén keresztül — az ipari áruk exportját megghiúsítja.

Az erőltetett iparosítás kezdetei Magyarországon

Az ipar erőltetett ütemű, extenzív fejlesztésében a Rákosi-időkben kétségtelenül a Szovjetunió volt a példaképünk. A szovjet iparosítási modellt igyekeztünk követni, anélkül hogy az előfeltételek alapvetően eltérő voltára felfigyeltünk volna. Az első öt éves terv megindításával az erőltetett ütemű iparosítás útjára léptünk.

Az itt elemzett problémák szempontjából egyébként is közömbös, hogy az erőltetett ütemű struktúraváltozást

— tudatosan és következetesen vittük-e végbe, azzal a céllal, hogy a szakmasztruktúra változását meggyorsítsuk,

— vagy pedig ez az ütem spontánul alakult ki a rentabilitási korlátok megszűnése folytán,

— kényszerítően hatott-e ebben az irányban a nyugati embargó,

— vagy pedig a Szovjetunió példája volt a kizárólagos és döntő szempont az iparosítás ilyen útjának választásában,

— indokoltnak tűnt-e ez az út akár a tényleges, akár a csupán vélt háborús veszély miatt,

— vagy csupán a helyreállítási periódus alatt kialakult ütem fenntartás nélküli folytatására törekedtünk. -

Ami számunkra itt valóban fontos, az nem az indítékok és történelmi okok feltárása, hanem *csupán* maga a *tény*: az, hogy a gazdaság rohamos strukturális átalakulása megkezdődött, az erőltetett ütemű iparosítás koncepciója gyökeret vert és tartósan érvényesülő gazdaságpolitikai alapelvvé vált.

Az erőltetett ütemű iparosítás — az említett kedvezőtlen előfeltételek ellenére — nem ütközött azonnal áthághatatlan akadályokba, a kezdeti években még a külkereskedelem sem korlátozta oly nyilvánvalóan, mint ma, a felfokozott ütem fenntartását. A tervbe vett út és az objektív lehetőségek közötti ellentmondások késleltetett felszínre kerülése feltehetően főként a következő — kezdetben különösen hatékony — „enyhítő” körülményeknek tulajdonítható:

— Az erőltetett iparosítás időszakának elején a külkereskedelmi egyensúlyt mezőgazdasági termékek exportjával még úgy-ahogy fenn tudtuk tartani.

— A világháború után — főleg a Szovjetunióban, de Nyugaton is — oly nagy volt az iparcikkek iránti kereslet, hogy még a *korszerűtlen* ipari termékek is piacra találtak.

— A Szovjetunió az előbb említett exportáruk fejében könnyen fedezni tudta Magyarországot akkori nyersanyagszükségletét.

Ez utóbbi „enyhítő” körülmény — vagyis az, hogy a Szovjetunió a háborút követő években mindennemű készáru csaknem telhetetlen átvevőjének bizonyult és ezek ellenében folyamatosan szállította a számunkra szükséges nyersanyagokat — döntő fontosságú volt. Ha ugyanis Magyarország az ötvenes évek elején kizárólagosan a Nyugattal folytatott külkereskedelemre lett volna ráutalva, az erőltetett ütemű iparosítás politikája a legrövidebb idő alatt súlyos katasztrófához vezetett volna.

A felsorolt körülmények folytán ez a „kijózanító” katasztrófa elmaradt ugyan, a rejtett ellentmondások azonban ezáltal nem szűntek meg, sőt sajátos törvényszerűséggel *reprodukálódtak*.

A fejlettségi szint emelkedésével mindjobban szűkül az erőltetett iparosítás lehetősége

A gazdasági fejlődés nagyon alacsony fokán csaknem minden ország — legyen az bármily kicsiny — önellátó. Az *egyszerű* újratermelés a külvilággal való mindennemű kapcsolat nélkül is fenntartható. Egykor, valamely igen alacsony szinten — e kezdeti fejlettségi szint elképzeléséhez nem kell egészen a honfoglalásig visszamenni — minden bizonytalansággal Magyarország is önellátó volt, vagy legalábbis fennállt ennek elvi lehetősége. Az ipari fejlődés előrehaladtával ez az „idillikus” állapot természetesen fokozatosan megszűnt.

Némely ipari nyersanyag szűkössége vagy teljes hiánya folytán ma Magyarországon úgyszólván minden ipari termék tartalmaz bizonyos mennyiségben importot: nyersanyagok, energia vagy gépamortizáció formájában. Ez a mai importfüggőség azonban nem ugrásszerűen jött létre, hanem egy *a fejlődés során fokozatosan erősödő folyamat eredményeként*. Minél magasabb a már elért fejlettségi szint, annál nagyobb az importhányad, mégpedig — és ezt külön hangsúlyoznunk kell — a *személyi fogyasztást* kielégítő árukban is. Az importhányadnak ez a fokozódása nemcsak abból ered, hogy a személyi fogyasztás struktúrája eltolódik a mezőgazdasági termékektől az ipariak felé, mert a folyamatot még erősíti az a körülmény is, hogy a termelőfogyasztás ugyanebben az irányban tolódik el; így a mezőgazdaságban a természetes trágyától a műtrágya felé, az igavonó állattól a traktorok felé stb.

Ezzel kapcsolatosan ki kell emelnünk, hogy a *fogyasztási* struktúrából adódó importhányad kizárólag a már elért fejlettségi szinttől és *nem* a fejlődési ütemtől függ. Természetesen a fejlődési folyamat maga is igényli az importot — mégpedig minél gyorsabb a fejlődési ütem, annál nagyobb arányban — főként a termelési eszközök modernizálása céljára, akár közvetlenül történik a korszerűsítés, vagyis gépek és eszközök behozatala, akár közvetve, szabadalom és „know-how” megvétele útján.

Az importszükségletnek ezt a két fajtáját — vagyis a fejlettségi szint által meghatározott importszükségletet és azt, amely a fejlődés *ütemétől* függ — élesen meg kell egymástól különböztetnünk. Minthogy az importszükséglet — a mindenkori fejlődési ütemtől függetlenül is — együtt nő a fejlettségi szint emelkedésével, a mind magasabb fejlettségi szint mind nagyobb fokú *exportképességet* is igényel. Ha e két folyamat nem követi egymást, vagyis ha az exportképesség fokozódása nem tart lépést az importszükséglet növekedésével, akkor egyhamar *a külkereskedelem válik mindennemű további fejlődés kerékkötőjévé*.

E folyamat következtében olyan állapot is létrejöhet, amikor az *egyszerű* újratermelés importszükséglete az exportképesség teljes volumenét igénybe veszi, olyannyira, hogy az exportból a *továbbfejledéshez* szükséges import kiegyenlítésére nem marad fedezet. Avégett tehát, hogy ezt a zsákutcát elkerüljük és ilyen holtpontra ne jussunk, *csak* olyan fejlődési utat szabadna választanunk, amelyen járva az exportképesség folytonosan magasabb szinten marad, mint az az import, amely a már elért fejlettségi szint egyszerű reprodukciójához szükséges. Minél magasabb tehát a már elért fejlettségi szint, annál *veszélyesebbé* válik az ipar exportképességének az *erőltetett* bővítés kísérlete folytán törvényesen bekövetkező csökkenése.

Az erőltetett ütemű iparosítás folyamata és következményei a magyarországi kedvezőtlen feltételek között

Magyarország sajátos „quasi-fejlett” gazdasági struktúrája

Az erőltetett iparosítás időszakában még akkor is, ha a sikeres iparosítás összes objektív és szubjektív feltételei adva vannak, az ország munkahelystruktúrája mindvégig valamivel magasabb *virtuális* fejlettségi szintnek felel meg, mint az a pillanatnyi *tényleges* fejlettség, amelyet lényegében a munkaerő szakmastruktúrája, a korszerű technika elsajátításának, begyakorlottságának mértéke határol be; magasabbnak, mint az a fejlettség, amely az adott időpontban a nemzeti jövedelemben kifejezésre jut. Az így kialakuló, jellegzetes gazdasági struktúra a legkedvezőbb „klasszikus” esetben jelentékeny, de meglehetősen *egyenletes* feszültséget hoz létre a mindenkorai munkahelystruktúra és szakmastruktúra között. Ez az egyenletes strukturális feszültség nemcsak globálisan fejt ki fejlődést *gyorsító* hatását, hanem minden üzemet, minden egyes munkahelyet elér. Az *egyenletes* feszültség akkor jön létre, ha az erőltetett iparosítás folyamán *nemcsak az ágazati* struktúra rohamos változása kényszeríti a munkaerőt átáramlásra és új szakmák elsajátítására, hanem minden egyes üzemben is folytonos korszerűsítés megy végbe és ez a feszültség megköveteli az átképzést és továbbképzést, sőt az új szakmákhoz, az új technikához szükséges tapasztalatok megszerzését is lehetővé teszi.

Bár Magyarország mai gazdasági struktúrájában felismerhető az erőltetett ütem „klasszikus” feltételei között kialakuló struktúra néhány általános, jellegzetes vonása, hazánk mai gazdasági struktúrája távolról sem felel meg az *egyenletes feszültség* — előbb említett — követelményének. Magyarországon ugyanis az erőltetett iparosítás számára kedvezőtlen feltételek olyan *sajátos strukturális állapotot* teremtettek, amelynek jellegzetessége hatalmas feszültség a makrostruktúrában (ágazati struktúrában), és egyidejűleg a gyorsító hatású feszültség — legalábbis helyenkénti — teljes *hiánya* az egyes üzemekben. Ezt a sajátos gazdasági struktúrát nevezzük a továbbiakban „*quasi-fejlett*” struktúrának.

Megjegyzendő, hogy tudatosan sohasem törekedtünk e „*quasi-fejlett*” struktúra létrehozására. Ez az állapot spontánul alakult ki az erőltetett iparosítás első felfutási szakasza közben és azt követően, mégpedig a következő módon: Az ipar extenzív bővítése — új gyárak építése, valamint a már létezők extenzív tovább-bővítése (az a bővítés, amelyet félrevezető módon az üzemek „rekonstrukciójának” nevezünk) — már kezdetben igénybe vette úgyszólván a teljes beruházási kapacitást; olyannyira, hogy a meglévő üzemi berendezések modernizálására beruházási kapacitás egyáltalán nem maradt. Az iparnak ily módon történt extenzív bővítése folytán egyre nőtt importszükségletünk nyersanyagokban, anélkül hogy exportképességünk — legalábbis a fejlettebb országokkal szemben — ennek megfelelően növekedett volna. Avégett, hogy az importszükséglet exportfedezetét mindezek ellenére biztosítsuk, kísérletet tettünk az ipari termelés még erőteljesebb fokozására, de ismét csak az ipar további extenzív bővítése útján.

Ez a negatív spirális — vagyis a termelés folytonos bővítése azzal a

céllal, hogy a növekvő nyersanyagimport-igényt rossz „hatásfok” mellett is biztosítani lehessen — természetesen nem volt képes csökkenteni az ipar importszükséglete és exportképessége között már kezdetben kialakult *diszkrepanciát*; sőt, ez a rés egyre növekedett, vagyis bővítetten reprodukálódott. Az így kialakuló — látszólag elkerülhetetlen — spirális folytán mindenekelőtt a gépek és üzemi berendezések egyre növekvő állományának modernizálása szorult háttérbe. Különösképpen szűkült ezáltal — legalábbis az ipar tartósan elhanyagolt és így felhalmozódott korszerűsítési igényeihez képest — az a lehetőség, hogy iparunkat Nyugatról importált gépekkel fejlesszük.

A folyamat következtében tehát jelenleg érvényesül ugyan az a hatalmas *makrostrukturális* feszültség, amely a mezőgazdaságból az iparba irányuló gyors munkaerő-átvándorlás folytán alakult ki. Ez a feszültség előnyös annyiban, hogy ezek számára teremtette meg az ipari munka tapasztalatai és ismeretei elsajátításának lehetőségét. Egyidejűleg azonban ma is nagy számban léteznek olyan üzemek, amelyek technikai felszereltségét már évtizedek óta alig korszerűsítették, amelyekben tehát az ismeretek kibontakozásához *minimálisan szükséges* feszültség is hiányzik.

A „quasi-fejlett” gazdasági struktúra kialakulásában nemcsak a fejlettebb országokból történő gépimport túlzottan korlátozott lehetősége (és a korszerű termelési módszerek nem kielégítő átvétele) játszott nagy szerepet, hanem saját nehéziparunk, főként gépiparunk erőltetett ütemű, extenzív bővítése is.

Kénytelenek vagyunk megválaszolatlanul hagyni azt a kérdést, hogy a nehézipar erőltetett ütemű bővítése mennyiben ment végbe valamely — a nehéziparra vonatkozó — *sajátos* gazdaságpolitikai koncepció megvalósításaként, vagy mennyiben volt a nehézipar aránytalan bővítése csupán kénszerű következménye az erőltetett iparosítás *általános* koncepciójának; vagyis mennyiben következett szükségszerűen abból, hogy fokozatosan szűkült annak lehetősége, hogy a kibővített ipart importberendezésekkel lássuk el.

Számunkra itt csupán a *végeredmény* fontos: Az a törekvésünk, hogy a termelést hazai gépekkel, üzemi berendezésekkel és készülékekkel bővítsük, hozzájárult a „quasi-fejlett” állapot ellentmondásainak kiéleződéséhez, mégpedig a következő visszahatások folytán:

— A hazai gyártású gépek — kevés számú kivételtől eltekintve — csak az általában már elért fejlettségi szintnek feleltek meg, lényegében tehát „beltenyészetként” hatottak. Ezek a termelési eszközök csupán a már meglévő szint megőrzését és bővítését tették lehetővé, nem pedig a termelés hatékony korszerűsítését.

— Gépgyártásunk rohamos extenzív bővítése (mellyel együtt járt, hogy a betanított munkástól az újonnan kinevezett főmérnökhöz csupán új, még tapasztalatlan munkaerő özőnlött a gyárakba) csökkentette mind a minőséget, mind a gyártmányok elérhető technikai szintjét, és ezzel együtt mindazoknak a termelési ágaknak műszaki színvonalát is, amelyekben ezeket a gépeket alkalmazták.

— Minthogy a hazai felvevőpiac túlságosan is szűknek bizonyult sokoldalú gépgyártás kibontakoztatásához — a saját iparunknak bel-

földi gépekkel való felszerelése veszélyes lavinát váltott ki: az exportra történő gépgyártás látszólag feltartóztathatatlan bővítését.

A *gépiparnak* az ipar egészén belüli *rendkívül magas aránya* — e mutatószám szempontjából Magyarország a világon a harmadik helyen áll (lásd az ábrát) — egyike a „quasi-fejlett” gazdasági struktúra legjellegzetesebb tüneteinek.

Az ugyanis, hogy valamely ország gépipara milyen „súllyal” szerepel az egész ipar termelésén belül, általában főként az ország fejlettségi szintjétől és nagyságától függ. Az ábra azt mutatja, hogy Magyarországon a gépipar „súlya” kb. kétszer akkora, mint amennyi az egy főre jutó nemzeti jövedelemnek és az ország (népességszámban mért) nagyságának megfelelne. (Lásd A nyíl.) Vagy másképp megfogalmazva, a gépiparnak ez a „súlya” akkor lenne „normális”, ha az egy főre jutó nemzeti jövedelem az Egyesült Államok szintjének felelne meg.* (Lásd B nyíl.)

A „quasi-fejlett” struktúra másik jellegzetessége, amelyet itt csak röviden kívánunk megemlíteni, az *iparnak* fejlettségi szintünkhöz képest igen nagy fokú *koncentrációja*. Túlsúlyban vannak a nagyüzemek és hiány van kicsiny és közepes méretű üzemekben. Emellett egy ilyen nagyüzem sokszor nem más, mint több, kisiparilag működő üzemegység adminisztratív összefogása; az ilyen nagyüzem — termelési módját tekintve — csak egy „quasi-nagyüzem”.

Ezt a „quasi-fejlett” struktúrát jellemezhetnénk úgy is, mint a *forma* és a *tartalom* közötti diszkrepanciát. Ebben az összefüggésben csaknem mindaz, ami közgazdaságilag mérhető és a gazdasági statisztikán keresztül megragadható, csupán a „formára” vonatkozik. A tartalom viszont, amely lényegét tekintve kvalitatív természetű, nagyon könnyen elkerüli figyelmünket. A „mennyi”, amit mérünk, többnyire csak formája a „mi”-nek, a számszerűen meg nem ragadható, konkrét kvalitásnak, vagyis a tartalomnak. Itt és ott ennyi meg ennyi munkást foglalkoztatnak. Ennyit és ennyit termelnek, beruháznak stb. Ez a *forma*. De hogy *milyen* a munkaerő, *milyenek* a termékek, *mi* az, amit beruházunk: ez a rejtve maradó *tartalom*. Úgy vélem, felesleges a forma és a tartalom közötti — itt csupán elvileg jelzett — diszkrepanciát, vagyis a „quasi-fejlett” struktúra létezését a példák tetszőlegesen folytatható sorozatával alátámasztani. (A mérhetőség túlértékelésének kérdésére egy későbbi pontban amúgy is visszatérünk.)

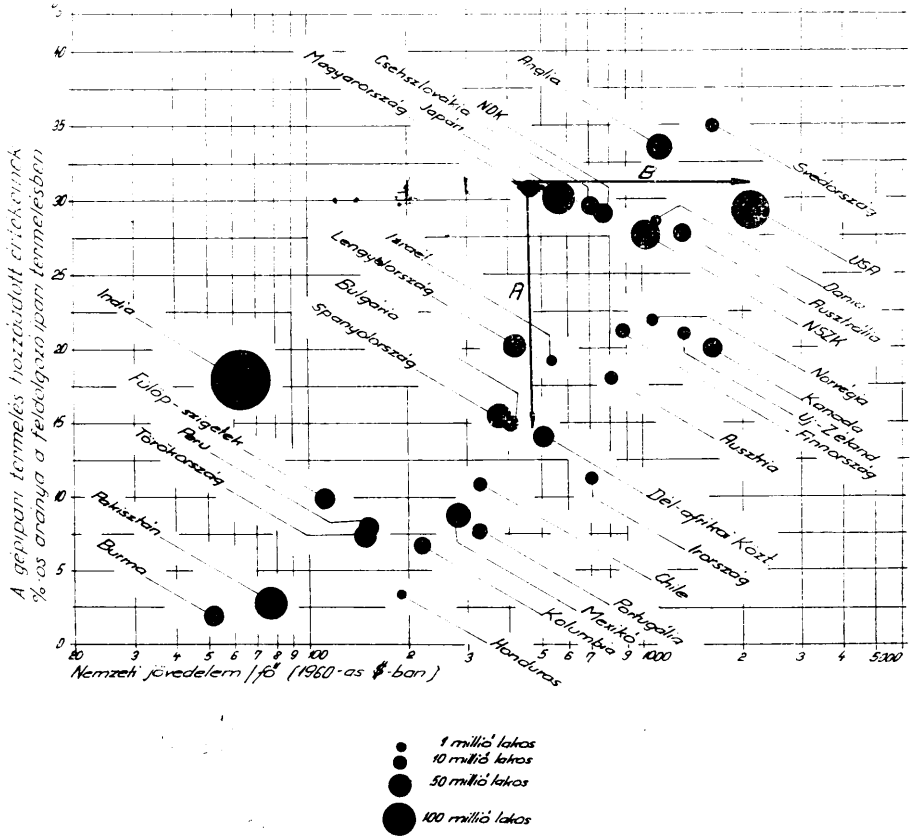
A „quasi-fejlett” állapot nemcsak a statisztikában marad rejtve, hanem gyakran a termelés közvetlen megtekintésekor is. A mai ipari termelési folyamat ugyanis általában rendkívül impozáns látvány, sőt, még abban a szélsőséges esetben is ilyen, amikor a hatalmas gyár *kizárólag* selejtet termel. A ténylegesen elsajátított, kifogástalanul működő és a csupán nagyjából működő termelési folyamat közötti, látszólag jelentéktelen, de mégis alapvető *különbségek* többnyire csak a tapasztalt szak-

* Az ábra Bekker Zsuzsa: Néhány összefüggés a gazdasági fejlettségi szint és az ipari struktúra között című tanulmányából származik. (Tervgazdasági Intézet, 1969. kézirat).

ember számára ismerhetők fel, de az eltéréseket érdemben feltárni ő is csak beható vizsgálat alapján tudja.

A „quasi-fejlett” állapotot közvetlenül csak a „fogyasztó” érzékeli, mégpedig nemcsak az egyéni fogyasztó, hanem az üzem is, ha mint termelő, fogyasztó reagál. Szinte szabálynak tekinthető, hogy saját ter-

**A gépipari termelés részarányának alakulása
a gazdasági fejlettségi szint függvényeiben 1963-ban**



mékeinek nem kielégítő minőségét minden üzem az általa felhasznált nyersanyagok, félgyártmányok, szerszámok stb. rossz minőségével indokolja. És ez többnyire nem csupán üres kifogás! A quasi-fejlett állapot felszámolása éppen azért annyira nehéz feladat, mert csak lépésenként és mégis a termelés teljes frontján egyidejűleg valósítható meg.

Ezzel újból visszajutottunk elemzésünk kiinduló pontjához. A tervgazdálkodás egy olyan többletszabadságfokot hoz létre, amelyen belül

nemcsak előnyös, hanem hátrányos irányokba is el lehet indulni. A quasi-fejlett struktúra létrejötté egy előnytelen út eredménye, egy olyan úté, amelyre csak akkor léphetünk, ha azok, akik ennek hátrányát érzik, vagyis a fogyasztók — sem a magánfogyasztók, sem a termelő fogyasztók — nem gyakorolhatnak megfelelő befolyást a termelésre. (Ha a piac egyáltalán nem hat, vagy pedig ha a piacot — a fogyasztók helyett — a termelők uralják.)

A külkereskedelemtől függő „quasi-autarkiahoz” vezető út

A külkereskedelmi függőség az iparosítás folyamán — normális ütem mellett is — minden kicsiny, nyersanyagszegény országban előbb-utóbb elkerülhetetlenül létrejön, majd — a fejlettségi szint emelkedésével — egyre nő. Az erőltetett iparosítás következtében viszont — azáltal, hogy az exportképesség folytonosan lemarad az importszükséglettől — ez a külkereskedelmi függőség, mint már kifejtettük, a további fejlődés legszűkebb keresztmetszetévé válik. (Azt, hogy Magyarországon mily jelentékeny az exportképesség visszamaradottsága, abból is észlelhetjük, hogy a forint belső vásárlóerejének reális átszámítási árfolyama — például az egy főre jutó nemzeti jövedelem kiszámításakor — alig éri el a 40 Ft/\$ értéket, míg az export átlagos átszámítási kulcsa 60 Ft/\$ körüli, sőt annál is nagyobb. E szélsőségesen alacsony exportképesség arra kényszerít bennünket, hogy minden exportlehetőséget — még ha az gazdaságtalan is — realizáljunk.)

Magyarország külkereskedelmi kötöttsége — az autarkiaira irányuló kezdeti tudatos törekvések és az importhelyettesítés későbbi kényszere ellenére — objektíven és feltartóztathatatlanul erősödött. Bár a külkereskedelmi kötöttség egyre nőtt, Magyarország gazdasági *struktúrája* mégis olyan irányba deformálódott, hogy sok tekintetben egy hatalmas, önellátó gazdasági egységéhez vált hasonlóvá. A két ellentétes irányú tendencia, vagyis egyfelől a gazdasági struktúra eltolódása az autarkia irányába, másfelől pedig a külkereskedelmi kötöttség növekedése tehát *nem egymást kölcsönösen kizáró, illetve semlegesítő folyamatok.*

Az a közismert dilemma, hogy a külkereskedelmi mérleg egyensúlyát *exportfokozás* vagy *importhelyettesítés* útján lehet-e inkább helyreállítani, nem hatol le a probléma gyökeréig, mert a „quasi-fejlett” állapot felszámolása nélkül a javasolt kétféle „recept” egyike sem képes a további fejlődés útjában álló külkereskedelmi korlátot elhárítani. Például teljesen kilátástalan próbálkozás a fejlődésnek ezt a szűk keresztmetszetét „quasi-fejlett” gépiparunk további bővítése útján megszüntetni, mégpedig függetlenül attól, hogy az általa gyártott korszerűtlen, illetve nem kielégítő minőségű termelőberendezéseket importhelyettesítés céljából belföldön használják-e fel, vagy pedig 100 Ft/\$ kulcs mellett az export bővítését szolgálják.

E probléma megoldására egyetlen lehetőség, ha ebből a fejlődésünket gúzsba kötő, egyre szűkebbre szoruló *külkereskedelmi hurokból* kikutat keresünk és találunk. Ez a hurok az erőltetett iparosítással kezd kialakulni; ez a folyamat létrehozza a mind nehezebben és mind drágábban egyensúlyban tartható külkereskedelmi mérleget; az egyensúly

fenntartására irányuló törekvés vezet továbbá ahhoz az igyekezethez, hogy mindent magunk akarjunk feltalálni, előállítani stb., mert ezáltal is devizát takaríthatunk meg; ez a drágán létrehozott önellátás vezet továbbá az alacsony exportképességű, külkereskedelemtől függő, jellegében mégis autark, „quasi-fejlett” struktúrához; ez utóbbi viszont az exportképesség további csökkenéséhez stb.

A „quasi-fejlett” állapot: minden további fejlődés akadály

A „quasi-fejlett” állapotból nem csupán a már vázolt külkereskedelmi nehézségek adódnak, hanem ezen túlmenően a továbbfejlődést fékező egyéb körülmények is:

— A munkatermelékenység a fejlődés folyamán leggyorsabban a sorozattermelésben, különösen pedig a tömeggyártásban nő. Ehhez a növekedési ütemhez képest a karbantartási és javítási munkák termelékenységének növekedése elenyésző; következőképpen a karbantartási munka viszonylag egyre drágább lesz, az említetteknek kívül azért is, mert élvégzéséhez magasan képzett munkaerőre van szükség. Ha tehát „quasi-fejlett” állapotban a termelési eszközök és a tartós fogyasztási javak minősége és ezzel együtt megbízhatósága is alacsony, vagyis a fejlettséggel nem adekvát színvonalon áll, akkor az „olcsó” tömegtermelést aránytalanul növekvő és dráguló karbantartás és javítás kíséri.

— A műszaki fejlődés bizonyos fokainak elérését, főként a termelési folyamatok teljes automatizálását, a gépek és készülékek, valamint a feldolgozandó nyersanyagok stb. nem kielégítő minősége teljesen megghiúsítja. Sok területen a minőség gyökeres megjavítása minden további fejlődés elengedhetetlen előfeltétele. Ezekben az esetekben a fejlődés egyetlen lehetséges útja: a „quasi-fejlett” állapot felszámolása.

Gazdasági életünk belső ellentmondásai nem írhatók kizárólag a túlcentralizált tervezés rovására

Diszkontinuitás a gazdasági vezetésben és annak következményei

A politikai hatalom átvételekor a vezetők — bizonyos mértékig szükségszerűen — a gazdasági élet és a közigazgatás csaknem összes irányító posztján cserélődtek. A gazdasági vezetésben bekövetkezett egyidejű és általános diszkontinuitás az újonnan vezetőkké vált — gyakran önmaguk számára is váratlanul kinevezett — irányító gazdasági funkcionáriusokat az elé a nehéz feladat elé állította, hogy — tapasztalatlanságuk ellenére, e hiányt áthidalva is — azonnal „vezetőkké”, mégpedig nehéz kérdésekben is dönteni képes vezetőkké váljanak. Mint vezetők éppen ezáltal váltak szükségképpen autodidaktákká, még a legkedvezőbb esetben is, tehát még akkor is, ha megvolt a munkakörük betöltéséhez szükséges iskolázottságuk, illetve szakképzettségük. Hiszen általában nem volt közelükben senki, akitől a vezetői munkájukhoz szükséges sajátos „menedzser-tapasztalatokat” átvehették volna. Feladatukat mindennemű saját vagy idegen tapasztalat segítségével nélkül, csupán józan belátásuk szerint, jól-rosszul, de meg kellett oldaniuk.

A következőkben részletezendő két körülmény mégis azt a látszatot ébresztette, mintha ezek az autodidakták a gazdaság irányításának feladatát — elkerülhetetlen dilettantizmusuk ellenére — *sikeresen* oldták volna meg.

Az egyik körülmény az üzemek többnyire igen nagyfokú „vitalitása”, vagyis az a képességük, hogy maguktól is továbbélnék, üzemelnek és termelnek. Hasonlóan ahhoz, ahogy egy jól összedolgozott legénység akkor is beviszi a hajót a kikötőbe, ha a kapitány tökrészeg, egy gyár is tovább üzemel — legalábbis bizonyos ideig —, még akkor is, ha igazgatója csak látszatra „karmester”. (Egyszer, amikor egy zeneszerző jubileumi hangversenye alkalmából átvette a karmester szerepét, a zenészek a szünetben így fenyegették: „Ha nem rendel nekünk azonnal egy hordó sört, akkor a szünet után azt fogjuk játszani, amit ön vezényel!”) Ezt a továbbélést erősítette még az a tény is, hogy az üzemek vitalitása a helyreállítási periódus alatt nemcsak fennmaradásukhoz volt elegendő, hanem a termelés újbóli felfuttatásához is.

A sikeres vezetés látszatát előidéző másik körülmény az volt, hogy az igazgató már pusztán azáltal is alkalmasnak tűnt vezetői feladatára, ha az általa irányított területen a termelés *egyáltalán megindult*, illetve abban komolyabb fennakadás nem mutatkozott. A gazdaságosságot senki sem firtatta. A rentabilitás oldaláról a vezetőket senki sem ellenőrizte, ebből a szempontból a szubjektív és az objektív kontroll egyaránt hiányzott. Az autodidakta vezetők képességeinek korlátai csak abban az esetben derültek volna ki, ha a rentabilitás — miként a „tisztá” piacgazdaságban — a „tönkremenés kockázatának” kényszerével érvényesült volna.

A dilettantizmus e látszateredményei kétségtelenül alátámasztották azt a nézetet, hogy „a szakismeretek és tapasztalatok másodrendűek a politikai megbízhatósághoz képest”, és egyben tápot adtak az „objektív akadályok” pusztá létezését is kétségbe vonó, voluntarista álláspont terjedésének is.

Az autodidakta vezetés elismerése egyfelől, a szakismeretek és a tapasztalatok lebecsülése másfelől hamarosan műszaki területre is áttért. Csupán egyetlen saját tapasztalat: a Kohóipari Tervező Irodában kidolgoztuk az ózdi és diósgyőri üzemek rekonstrukciójának és bővítésének terveit, bár e munkában részt vevő mérnökök közül egyetlen egy sem volt, aki ezen a területen bárminemű tapasztalattal is rendelkezett volna. Az autodidakták tevékenységét még *itt is* siker koronázta, mégpedig szintén a már említett ok miatt. Ha ugyanis a kohóból ömlött a nyersvas, a martinkemencéből az acél, ha a hengerművek egyáltalán működtek, a feladat hiánytalanul megvalósítottnak számított; a költségek tulajdonképpen senkit sem érdekeltek.

Sokat emlegetjük azt a túlzott politikai bizalmatlanságot, amely ezt a periódust jellemezte. Arra azonban már alig emlékszünk, hogy ez a *bizalmatlanság* akkoriban az elvakultsággal határos — néha egy holdkóros vakmerőségéhez hasonló — *bizalommal* párosult. A szakmai dilettantizmus sikerességébe vetett korlátlan bizalom legalább annyira jellegzetessége ennek a korszaknak, mint a politikai bizalmatlanság.

Mérnökök, különösen tervezők és szerkesztők részére ezek a körülmények — ha a tervcélok megvalósítására irányuló alkotó tevékenységre

gondolunk — szinte paradicsomi állapotokat teremtettek: a fantázia szabadon szárnyalhatott, anélkül hogy profán gazdaságossági követelmények korlátaiba ütközött volna. A műszakiak közismert és érthető törekvése arra, hogy mindent maguk találjanak fel, maguk szerkesszenek, tervezzenek, építsenek meg, akkoriban kedvezően találkozott össze az ország devizaszkűségével: a gazdasági vezetők örültek, hogy devizát takaríthatnak meg, a mérnökök pedig lelkesedtek, hogy érdekes, alkotó munkát végezhetnek. A kutatók boldogan kutattak máshol már feltalált „újat”, ahelyett hogy fejlettebb országok technikai vívmányait adaptálták volna. Természetesen olyan kezdeményezés, hogy valamely területen licencet vagy „know-how”-t vásároljunk, a legkritkább esetben indul ki a kutatóktól vagy a tervezőmérnököktől, illetve csak akkor, ha a gazdaságosságért ők maguk a felelősek, vagy pedig, ha nagyobb érdekük fűződik a gazdaságossághoz, mint saját elképzeléseik megvalósításához. Nézetem szerint a műszaki szakemberek határozott elképzeléseikhez képest viszonylag gyenge gazdasági vezetés nagyban hozzájárult ahhoz, hogy fejlődésünk a külkereskedelemtől függő „quasi-autarkia” útjára lépett.

Az „időbeli” diszkontinuitás következtében (vagyis azért, hogy a tapasztalatok átvételének a múltból a jelenbe irányuló folyamata megszakadt) a „quasi-autarkia” útján a „térbeli egymásmellettségben” is létrejött a diszkontinuitás (vagyis megszakadt a gazdaságilag fejlettebb országokból származó tapasztalatok átvételének folyamata). Aki maga nem rendelkezik elegendő tapasztalattal, gyakran alábecsüli mások tapasztalata átvételének szükségességét; holott éppen ilyen esetben lenne fokozottan célszerű a mások tapasztalatára támaszkodni.

Az objektív és szubjektív tényezők e fatális kölcsönhatása gazdasági elszigetelődéshez vezetett és egy olyan állapothoz, amelyben amit csak lehet, saját erőnkől hoztunk létre.

A mérhető fetiszizálása; ennek eredete és hatásai

A mérhető, vagyis a tisztán kvantitatív paraméterekkel megfogható eredmények *túlbecsülése* — rendszerint a nem mért, illetve a nehezen, vagy egyáltalán nem mérhető tényezők rovására — a különféle okok egész sorának együttes hatására alakult ki. Az első tényező bizonyára a hiányzó *piaci kontroll helyettesítésére* irányuló törekvés volt. Bár látványosan a piaci kontroll is tisztán kvantitatív, hiszen a piac mindent *egyetlen* dimenzióban mér: a pénzben. Ezen egyetlen kvantitás mögött azonban az áruk kvalitatív sajátosságainak nagyon is sokoldalú megítélése húzódik meg.

Hamarosan kiderült azonban, hogy egy részletes terv, amely ennyi és ennyi darab vagy tonna konkrét termék megtermelését írja elő, jóval kevesebbet mond, mint azok a pénzegységek, amelyekért ugyanezek a termékek a piacon eladhatók lettek volna. A tervteljesítés ellenőrzése az előírt és mérendő paraméterek sokaságának egész lavináját hozta létre. Mégis — elkerülhetetlenül — tömegével maradtak a termelésnek és a termékeknek olyan jellemzői, amelyek gyakorlatilag nem mérhetőek, és ezért a terv éppen ezek rovására volt teljesíthető. A termelés és a termékek mindama jellemzői ugyanis, amelyeket nem számszerűsítettek,

nem mértek, vagy amelyek nem is voltak mérhetőek, a tervteljesítés számára nem is léteztek.

A kvantitatív mérhető paraméterek túlbecsülésének másik oka nézetem szerint a gyakorlati tapasztalatok átvételében bekövetkezett — előzőekben már részletezett — *diszkontinuitás*. Akinek nincs főzési tapasztalata, olyan szakácskönyvet szeretne, amelyből az arányok és minden műveleti lépés pontosan, számszerűen kiolvasható. Aki valamihez alig ért, tudatlanságát általában a jól mérhető kritériumokra támaszkodva igyekszik csökkenteni.

A mérhető túlbecsülésének problémája sokkal szorosabban kapcsolódik gazdasági struktúránk előbbieken vázolt deformációjához, mint ahogy általában feltételezik. E deformáció hatása ugyanis nem korlátozódik csupán az egyes termékek minőségének nyilvánvaló elhanyagolására. Hatóköre sokkal szélesebb és általánosabb. A műszaki fejlődés ugyanis mindenekelőtt *kvalitatív* változás. A termelés *kvantitatív* bővítési ütemének erőltetéséből — és ez az, ami a legkönnyebben mérhető és így mindig „hitelesnek” számít — közvetlenül *nem jön létre semmi-nemű fejlődés*.

Figyelembe kell továbbá vennünk, hogy a haladás irányába tett minden lépés *kockázattal* jár, és ez a kockázat számszerűen aligha ragadható meg. Az a „főkönyvelői” követelés, hogy az új műszaki vívmány bevezetésétől várható eredményt számszerűen is támasszuk alá, gyakran megakadályozta a fejlődéshez nélkülözhetetlenül szükséges kockázatvállalást.

Az ebből a szemléletből következő gazdaságpolitika háttérbe szorította mindazokat a beruházásokat, amelyek *nem közvetlenül* a termelés bővítésére irányultak, lett légyen azok rendeltetése akár a termékek minőségének javítása, akár a termelés hatékonyságának növelése, akár nyersanyag-megtakarítás stb. Ily módon éppen azok a törekvések akadtak el, amelyek eredményeképpen lehetőségünk nyílt volna az erőltetett iparosítás legkedvezőtlenebb következményeinek enyhítésére, mindenekelőtt a külkereskedelmi mérleg egyensúlyzavarának csökkentésére.

Gazdasági mechanizmus és gazdaságpolitikai koncepció

Ahhoz, hogy a gazdasági mechanizmus és a gazdaságpolitikai koncepció közötti összefüggést világosabban megfogalmazzassuk, még egyszer vissza kell térnünk elemzésünk kiindulópontjához, mégpedig a piacgazdaság és a tervgazdaság szembeállításához. Ismételjük tehát: míg a piaci törvények korlátlan érvényesülése az erőltetett ütemű iparosítást *elvileg* kizárja, a tervgazdaság — ha a piaci kontrollt kiiktatja — *elvi lehetőséget* teremt az iparosítási ütem erőltetésére. A tervgazdaság tehát csupán bővíti lehetőségeinket, de önmagában még nem dönti el, hogy melyik úton járjunk. Az, hogy végül is *ezen* az úton, vagyis az erőltetett iparosítás útján indulunk-e el vagy pedig egy *másikon*, végső soron a tudatosan kialakított és megvalósított gazdaságpolitikai *koncepciótól* függ.

Ezt az egyébként magától értetődő tényt csupán azért kell hangsúlyoznunk, mert mostanában némelyek szívesen tulajdonítják gazdasági fejlődésünk egész eddigi alakulását, főként pedig a belőle adódó összes

fejlődési nehézséget kizárólagosan a túlcentralizált tervezésnek, vagyis a „régii” gazdasági mechanizmusnak.

Ha ez a felfogás helytálló volna, akkor nem is kellene mást tennünk, mint a gazdasági mechanizmust megfelelően átalakítani; a helyes vagy helytelen gazdaságpolitikai koncepciónak pedig alig volna jelentősége.

Az itt vázolt hamis felfogással ellentétes álláspont azonban talán még félrevezetőbb. Ezt az ellenkező irányban szélsőséges nézetet tömören a következőképpen fogalmazhatjuk meg: a centralizált tervgazdálkodási modell nyújtja a legnagyobb szabadságot, vagyis a legtágabb mozgási teret ahhoz, hogy ezen belül fejlődésünk számára tetszőleges utat választhassunk. Ezek szerint *minden* a helyes gazdaságpolitikai koncepciótól függ. Ha ezt megtaláltuk és megvalósítottuk, akkor már nincs is szükség sem új gazdasági mechanizmusra, sem a piac korlátozó hatású kontrolljára. Ha tudatosan a *helyes úton* járunk, nem szükséges, hogy a piaci mechanizmus, vagyis a tönkremenés kockázata kényszerítessen erre az útra.

Ez a felfogás itt megfogalmazott formájában tulajdonképpen helytálló; csupán az a baj, hogy az egész gondolatmenet — és éppen ez az, amit oly gyakran elfelejtenek — lényegében a „ha” szócskára épül! *Ha* a helyes utat — mégpedig a direktív tervgazdaság keretei között — *minden* részletében feltárnánk és meg is valósítanánk, valóban minden rendben is *lenne*. Csakhogy a piac *nem csupán* a megvalósítható lehetőségek *korlátozó kényszerét* hordozza magában, hanem egy olyan *indikátort is*, amely számtalan részletalternatíva eldöntéséhez nyújt előzetes tájékoztatást vagy legalábbis utólagos kontrollt, és ezzel elősegíti, hogy a helyes utat megtaláljuk és betartsuk. Az pedig, hogy a piacról mint indikátorról mily mértékben mondhatunk le, végső soron a konkrét gazdaságpolitikai koncepciótól függ.

Ha a gazdasági mechanizmus és a gazdaságpolitikai koncepció közötti összefüggést ebből a szempontból vizsgáljuk, a következőt állapíthatjuk meg: Erőltetett iparosítás körülményei között, amikor az ipar extenzív bővítése a legfőbb követelmény, a piac *korlátozó* szerepe talán még fontosabb, mint az, hogy *indikátorként* funkcionáljon. Ez esetben ugyanis a kitűzött cél — valamely fejlettebb ország struktúrájának elérése — világosan lebeg szemünk előtt, ezért tehát (ha nem is könnyen) piaci kontroll nélkül is megcélozható és elérhető. Más a helyzet egy olyan koncepcióval — és ma Magyarországon egy ilyen koncepció kialakítása halaszthatatlanul esedékesé vált —, amelynek célja, hogy a „quasi-fejlett”, deformált struktúrából ténylegesen és harmonikusan fejlett struktúrára hozzuk létre. Egy ilyen koncepció célja lényegében az „intenzív” fejlődés megvalósításával esik egybe. Ebben az esetben a piac mint *indikátor* nélkülözhetetlen, a piac *korlátozó kényszere* viszont veszt jelentőségéből. A „régii” gazdasági mechanizmus elsősorban tehát *nem saját működéséből és funkciójából fakadóan* vált a fejlődés fék-jévé, hanem éppen azért, hogy működésével az erőltetett ütemű iparosítás — számunkra többé nem járható — útjához nyújtott alkalmas kereteket.

Ahhoz, hogy a gazdasági fejlődés számunkra sikeresen járható útját felleljük és azon elinduljunk, gyökeresen szakítanunk kell nemcsak a régi gazdasági mechanizmussal, hanem a *regii gazdaságpolitikai koncepcióval* is.

A „quasi-fejlett” állapot felszámolása, illetve túlhaladása mint gazdaságpolitikai koncepció

Magyarország gazdasági fejlődésének előbbiekben vázolt menetéből, valamint mai, sajátos, ellentmondásos, „quasi-fejlett” gazdasági struktúrájából csaknem közvetlenül adódik az a gazdaságpolitikai koncepció, amely nézetem szerint elengedhetetlenül szükséges ahhoz, hogy szemmel láthatóan erősödő, élesedő fejlődési nehézségeinket legyőzzük.

E gazdaságpolitikai koncepció alaptételét röviden a következőkben fogalmazhatjuk meg:

Döntő stratégiai cél: a mai „quasi-fejlett” állapot felszámolása, mégpedig egyrészt a már ma adott termelési technológiával adekvát képzettség és gyakorlat általános elsajátítása, másrészt pedig az — erőltetett ütemű és mértékű extenzív bővítés során — elavulttá vált termelési ágazatok modernizálása útján. A hangsúlyt tehát a jövőben nem (mint eddig) az egyre „több”-re, hanem — avégett is, hogy ezt a „többet” valamikor elérhessük — a „jobb”-ra kell helyeznünk. Amennyiben a „jobb” térhódítása folytán az egész termelési folyamat hatékonysága fokozódik, nézetem szerint végül mennyiségileg is nagyobb eredmény érhető el, mint akkor, ha továbbra is közvetlenül a kvantitatív növekedésre törekszünk, már csak azért is, mért e törekvés fenntartása a hatásokot feltehetően még tovább rontaná.

Tudatában vagyok annak, hogy egy ilyen — minden eddigi elképzeléssel, valamint a múltban kialakult gyakorlattal és rutinnal ellentétes — koncepció a megválaszolandó kérdések egész sorát veti fel. Ezek közül számomra a következők tűnnek a legfontosabbaknak:

Jogosult-e ezt a célkitűzést gazdaságpolitikai koncepciónak nevezni?

Ha a „gazdaságpolitikai koncepció” fogalmát az eddigiekben kialakult egyetlen koncepció számára foglaljuk le, amelynek célja az ipar extenzív fejlesztése volt, akkor ezzel természetesen kétségbevonjuk mindennemű ettől eltérő koncepció létjogosultságát. Ha kizárólag a termelés mennyiségi bővítését ismerjük el koncepciónak, például azt, hogy ezentúl évente az eddigi 5000 helyett mondjuk 6000 — többnyire nem működő — felvonót kell építeni, akkor aligha ismerhetjük el koncepciónak azt a célkitűzést, hogy a felvonók mindenelőtt működjenek: Nézetem szerint ugyanis az a korábbi koncepció, hogy a mennyiségi termelést mindenáron, még a minőség rovására is, fokozni kell, kétségtelenül gazdaságpolitikai koncepció volt, ha nem is a legjobb. Az a célkitűzés pedig, hogy ezzel az eddigi koncepcióval gyökeresen szakítsunk, szintén gazdaságpolitikai koncepció, mégpedig az előbbivel ellentétes irányú.

Tartalmaz-e ez a koncepció egyáltalán valami többletet ahhoz képest, amit az új gazdasági mechanizmus automatikusan is biztosít?

Az új gazdasági mechanizmus természetesen korlátokat állít a gazdaságtalan, tisztán kvantitatív kapacitásbővítés — vagyis az elavult, zsákutcába vezető koncepció — útjába, mégpedig annál szűkebb és szí-

gorúbb korlátokat, minél következetesebben érvényesülnek a piaci törvények. Ha azonban a gazdaságosság kontrollját életbe léptetjük, *anélkül hogy egyidejűleg az erőltetett iparosítás gazdaságpolitikai koncepciójával gyökeresen szakítanánk*, éppoly ésszerűtlenül járnánk el, mint az, aki kényszerzubbonyba bújik csupán azért, hogy ez visszafogja, nehogy felmászhasson egy olyan falra, amelyről fél, hogy lezuhanhat.

A piaci kontroll — mint a terv kiegészítője — Magyarországon csak az esetben nem válik kényszerzubbonyra és csak akkor funkcionál helyes *indikátorként*, ha a gazdaságpolitikai koncepció a mostani „quasi-fejlett” állapot felszámolását tűzi ki reális és időszerű feladatként.

Azt a tényt, hogy kizárólag a helyes célkitűzés és az annak megfelelő megvalósítási módszerek (megfelelő mechanizmus) *kombinációja* vezet célhoz, meggyőzően mutatja például az a hatalmas fölény, amelyet a Szovjetunióban a hadiipar az ipar egészéhez képest műszaki színvonal tekintetében elért. A hadiipar feltűnő műszaki fölényét részben annak a körülménynek köszönheti, hogy a műszaki tökéletesítés és a magas minőségi követelmények az akkori (ez esetben természetesen katonapolitikai) *koncepció* el nem választható, *szerves részét képezték*. A fölény másik forrása az a körülmény, hogy a hadiipar területén a „fogyasztó” volt a helyzet ura és nem a termelő, tehát a nem kielégítő minőség számára nem volt mentesség.

Azt sem szabad figyelmen kívül hagyni, hogy a gazdasági mechanizmus „automatizmusa” csak akkor vezet eredményre, ha azok a „*játékszabályok*”, amelyekben ez az automatizmus nyugszik, a kitűzött célnak megfelelnek. A „quasi-fejlett” állapot túlhaladásának koncepciója másfajta játékszabályokat követel, mint egy olyan koncepció, amely a további extenzív, erőltetett bővítést tűzi ki célul.

Vajon ez a koncepció nem csupán egy rövid, átmeneti periódusra érvényes?

A „quasi-fejlett” állapot több mint két évtized alatt alakult ki, a rutinná vált munkastílus és vezetési módszerek pedig igen mély gyökereket eresztettek. Nézetem szerint illúzió volna abban reménykedni, hogy ez az állapot néhány év alatt felszámolható.

A kitűzött cél megvalósítását az is elnyújtja, hogy az új folyamat csak *fokozatosan* képes felgyorsulni, mert kezdete közel esik egy olyan holtponthoz, amelyen — az ipar alacsony hatásfoka következtében — az elmúlt évtizedekben elhanyagolt területek modernizálására még viszonylag kevés anyagi eszköz fordítható. A tőkeszegénység, illetve devizahiány Magyarországnak nem „veleszületett” tulajdonsága. A mai állapotból kiindulva mégis hosszú időt fog igénybe venni, amíg a jelen koncepciónak megfelelően meginduló új irány érezhető és a további folyamatot gyorsító eredményekhez vezet.

Mínthogy a „quasi-fejlett” állapot részben a túlságosan is gyors strukturális eltolódás következménye, vagyis e torzulás nagyrészt a szükséges tapasztalatok és hagyományok hiányának tulajdonítható, nyilvánvaló, hogy legalább egy évtized gyakorlata kell ahhoz, hogy a tapasztalatok minimálisan szükséges mennyisége összegyűljék, felhalmozódják. (A tapasztalatoknak gyakran évtizedeken át kell felgyülem-

leni, amíg hagyománnyá válnak. Gondoljunk például olyan cégekre, mint az SKF, a Zeiss, a Siemens stb.) Az erőltetett iparosítás időszakának talán egyik legfontosabb jellemzője a türelmetlenség. Türelmetlenséggel a jövőben még kevesebbet érhetünk el.

A „quasi-fejlett” állapot túlhaladásának feladata lényegében tényleg nem több, mint egy átmeneti periódus programja, ez a periódus azonban feltehetően meglehetősen hosszú lesz; mindenképp hosszabb, mint egy-két ötéves terv időtartama.

Ellentétes-e ezzel a koncepcióval mindennemű struktúraváltozás?

Minden helyes elképzelés ki van téve annak a veszélynek, hogy szélsőséges eltúlzása és egyoldalú túlértékelése abszurdításokhoz vezethet. A két ellentétes lehetőség merev szembeállítására, tehát az a kérdésfeltevés, hogy *vagy* az adott struktúrát megőrizve, csupán a vele adekvát ismeretek és tapasztalat elsajátítását tűzzük ki célul, *vagy* további gyors struktúraváltozásra törekszünk, mindenképpen hamis alternatíva. Egyrészt ugyanis a koncepció célja, vagyis a „quasi-fejlett” állapot felszámolása amúgy sem valószínű, meg a mikrostrukturális változások sokasága nélkül (egyebek közt megköveteli például a „gyártmánystruktúra” módosulását), másrészt pedig még a makrostrukturális változásokkal kapcsolatosan is kizárólag a prioritás megcseréléséről van szó. Eddig az erőltetett struktúraváltozás élvezett elsőbbséget, és e prioritás mellett háttérbe szorult a már létező struktúrához tartozó ismeretek elsajátítása, a fennálló ágazatok modernizálása. Ezentúl szerintem a fontossági hierarchiát meg kell fordítani. A koncepció lényege tehát: ahelyett, hogy (mint eddig) a struktúraváltozást erőltetnénk a megfelelő készségek és tapasztalatok elterjedési lehetőségeinek rovására — ezentúl az adekvát ismeretek és gyakorlat általánossá válását kell erőltetnünk a mégoly szükséges struktúraváltozások ütemének rovására.

Biztosítva vannak-e e koncepció megvalósításának objektív előfeltételei?

Már a bevezetőben rámutattunk arra, hogy „célszerű, ha az elemzést a »viszonylag kedvező« irány felkutatásával kezdjük és ezt az irányt utóbb oly módon konkretizáljuk, hogy a végül ténylegesen tervbe vett út az objektíve adott lehetőségek mozgásterén belül maradjon”. E koncepció valóban csupán a „viszonylag kedvező” irányt jelzi, és így az a kérdés, hogy a ma objektíven adott körülmények mennyiben *teszik lehetővé* e koncepció megvalósítását, vagy — pontosabban — mennyiben szabnak a megvalósítás *ütemének felső határt*, csak további vizsgálatok alapján válaszolható meg.

Mint ahogy azonban egy ilyen vizsgálat elvégzése messze meghaladja az egyes ember lehetőségeit és erejét, kénytelenek vagyunk itt arra szorítkozni, hogy egyetlen, de igen fontos, a koncepció megvalósítása szempontjából *kedvező* körülményre rámutassunk.

A folyamatok általában — mind a természetben, mind a társadalomban — kétféle (ellentétes jellegű) törvényszerűséggel mennek végbe. Vannak olyan folyamatok, amelyek kezdetben még objektíve adott elő-

feltételeiket is lépésről lépésre felemésztik, és ezért fokozatosan lelassulnak, elhálnak. De léteznek önmagukat fokozó folyamatok is, vagyis olyanok, amelyek kibontakozásuk közben mind jobban bővítik, szilárdítják saját előfeltételeiket, és ezért egy láncreakcióhoz hasonló módon erősödnek, terebélyesednek. Míg Magyarországon az erőltetett iparosítás folyamata „menet közben” felélte és lerombolta még kezdeti — bár akkor is hiányos — előfeltételeit is, a „quasi-fejlett” állapot túlhaladása azok közé a folyamatok közé tartozik, amelyek — a megindulásukkal kapcsolatos hatalmas nehézségek buktatóján egyszer túljutva — kezdetben még csak hiányosan adott objektív előfeltételeiket (például az importszükséglet és exportképesség arányát) fokozatosan bővítik, és ezáltal egyre erősödnek.

Ahhoz azonban, hogy egy ilyen kedvező, önmagát fokozó, erősödő folyamat meginduljon, előzetesen *radikálisan szakítani* kell a megrögzött, rutinszerű gazdasági gyakorlattal és a csaknem második természetünké vált régi szemléletmóddal.

Beépíthető-e ez a koncepció konkrét alakban a távlati tervbe?

Szeretném a kérdést fordítva feltenni. Mai, „quasi-fejlett” gazdasági struktúránk — amelyből ismert fejlődési nehézségeink adódnak — vajon nem éppen annak az eddigi gyakorlatnak szükségszerű következményeként jött-e létre, hogy kizárólag olyan fejlődési irányokat választottunk, amelyek a tervbe egykönnyen beépíthetők és abban akadálytalanul konkretizálhatók voltak? Vagy más szavakkal: Vajon gazdasági struktúránk mostani deformációja nem tekinthető-e éppen azon körülmény következményének, hogy eddig a múltból átvett, hagyományossá vált tervezési módszerrel összhangba hozható gazdaságpolitikai koncepciót választottunk, ahelyett hogy tervezési rendszerünket alakítottuk volna a célszerű gazdaságpolitikai koncepciónak megfelelővé? Az, hogy a terv és a koncepció közötti fordított viszony fennmaradhatott, részben annak is tulajdonítható, hogy olyan határozott koncepció, amelyhez a tervmetodikát igazítani kellett volna, *nem is alakult ki*.

Az új gazdasági mechanizmus bevezetése önmagában választ ad erre a kérdésre, minthogy az új gazdasági mechanizmus az *első határozott kísérlet* arra, hogy a gazdasági irányítás és a gazdaságpolitika közötti, a múltban fejtetőre fordított viszonyt végre a talpára állítsuk. Az új gazdasági mechanizmus azonban — és e tény fölött nem szabad elsiklalnunk — csupán egyike az ebben az irányban szükséges lépéseknek. Ha a gazdaságpolitikai koncepció megválasztását továbbra is a meggyökerezedett tervezési módszereknek rendeljük alá, akkor gazdasági életünk „gyermekbetegségei” sem fognak meggyógyulni; sőt, abba a veszélyes helyzetbe kerülhetünk, hogy ezek a nehézségek az új gazdasági mechanizmus ellenére is tovább élesednek.

Tapasztalatom szerint a mindenkori koncepció ilyen jellegű „hozzáillesztése” a megszokott, gyakorlati tervezési módszerekhez — az összes kezdeti jóhiszemű elhatározások ellenére — kétségtelenül végbement a távlati terv mostani kidolgozása folyamán is. Ismét ott tartunk, hogy nem az áll előtérben, *ami* a további fejlődés szempontjából döntő volna, hanem csupán az, *ami a legkönnyebben tervezhető*.

Nem kívánom vitatni, hogy egy olyan koncepció, amely elsősorban számszerű célokat tartalmaz és a makrostruktúra kvantitatív arányainak eltolódására törekszik, *könnyebben* építhető bele a tervbe, mint egy olyan, amely az objektíve esedékes, túlnyomóan mikroökonómiai, kvalitatív változásokat állítja a középpontba. A „tervezhetőségben” mutatkozó ilyen jellegű különbségnek azonban semmi köze sincsen ahhoz, hogy a kétféle koncepció közül *melyik* a helyes.

Ha valóban elfogadásra kerülne a „quasi-fejlett” állapot megszüntetésére irányuló koncepció — amit a magam részéről sajnos éppen azért nem tartok valószínűnek, mert ehhez a megszokás hatalmas erejét kellene előbb legyőzni —, akkor minden bizonnyal igen hosszadalmas (csupán az új gazdasági mechanizmus kidolgozásához hasonlítható) feladatot kellene magunk elé tűzni, amíg megtaláljuk e koncepció megvalósításának útjait, valamint kialakítjuk a jelen koncepciónak megfelelő távlati tervet. Azt sem tartom kizártnak, hogy ez a koncepció a távlati tervbe explicite egyáltalán nem is építhető bele, vagyis a távlati terv ezt a koncepciót csupán implicite tartalmazná, tehát csak annyiban, hogy *nem mond neki ellent*.

Teljesen függetlenül attól, hogy az adott körülmények között a távlati tervet az a veszély fenyegeti, hogy ismét csak „tananyag” marad, amely néhány év elteltével mérsékelt előrelátási képességeinkről fog tanúskodni — a „quasi-fejlett” állapot megszüntetése, nézetem szerint, messzemenően jelentősebb feladat, mint maga a távlati terv, amelynek kidolgozásán fáradozunk.



A jelen koncepció megvalósítására alkalmas olyan tervezési és vezelési módszerek kidolgozása, amelyek által képesek lennénk Magyarország mai „quasi-fejlett” állapotát felszámolni, illetve túlhaladni, olyan feladat, amelynek megoldása nemcsak saját fejlődési perspektíváink szempontjából fontos, hanem ezen túlmenően, döntő jelentőségű a szocializmus vonzereje szempontjából is; mégpedig mind a szocialista táboron kívül, mind azon belül.

A szocializmus vonzerejét ugyanis — a fejlettségi szintek adott különbsége mellett — jelentősen csökkenti gazdasági életünk sajátos deformációja, amely abban jut kifejezésre, hogy nálunk minden csak *majdnem* működik, csak *majdnem* megfelelő, a tudás csak *majdnem* elsajátított, a szükséges gyakorlattal csak *majdnem* rendelkezünk stb. Gondoljunk csak mindarra, ami hétről hétre megtölti a vicclapok hasábjait, és ami évről évre kimarad a nemzeti jövedelem, illetve az életszínvonal kiszámításakor. Mindezek a „quasi-fejlett” struktúra és *nem* az alacsony fejlettségi szint jelei.

Ma már a Szovjetunió, de jó néhány népi demokrácia gazdasági fejlődése is kielégítően bebizonyította, hogy a tervgazdálkodás — még eddigi, túlcentralizált formájában is — *alkalmas* valamely ország rohamos iparosítására. Ezt a feladatot megoldottuk: ki jobban, ki rosszabbul, aszerint, hogy az erőltetett iparosítás objektív előfeltételei melyikünkénél milyen mértékben voltak adva. Most azonban egy *új feladat* megoldása van napirenden. Az, hogy ezt az új feladatot milyen gyorsan és mennyire jól oldjuk meg, a szocializmus vonzereje szempontjából döntő jelentő-

ségű. Ez az új feladat pedig a már iparosodott szocialista ország gazdasági továbbfejlesztése. Ne felejtsük el, hogy e feladat sikeres megoldására mind ez ideig nem található példa. Magyarországon ez az új feladat csak a „quasi-fejlett” állapot felszámolása után, illetve azzal karöltve valósítható meg.

Az átmenet periódusában, vagyis a szocializmus folyamán a munkának — Marx egyik alapvető tézisének megfelelően — fokozatosan emberi szükségletté kell válnia; hiszen az emberhez méltó életnek elengedhetetlen eleme az emberhez méltó munka. Ez a szocializmus egyik leglényegesebb célkitűzése. Sajnos azonban erről az útról letértünk, minthogy a körülmények kényszere folytán tökéletlenül elvégzett, rossz munka, melyet a munkás maga is rossz munkának tart, a *legembertele- nebb munka*. Munkások gyakran az objektíve piszkos munkát is „tiszta”, „jó” munkának nevezik, ha jól és tökéletesen hajtották végre. Szükségletté csak a „jó” munka *válhat*; és éppen ez a „jó” munka az, amelyhez az előfeltételek hiányoznak, amelynek létrejöttét a minőség rovására megvalósított erőltetett kvantitatív célkitűzések megakadályozták.

Egy olyan állapot, amelyben a munkások (a munkások közé természetesen minden dolgozót beleértünk: a segédmunkástól a főmérnökig) titokban szégyellik saját munkájukat, sőt — ahelyett hogy büszkélkednének vele — gyakran nyíltan le is nézik, lényegében ássa alá a szocialista embertípus kialakulásának előfeltételeit. A „quasi-fejlett” állapot felszámolása tehát *nem pusztán ökonomiai kérdés*. Ellenkezőleg, a „quasi-fejlett” állapot éppen azáltal jött létre, hogy a szocializmus leglényegesebb célkitűzéseit tisztán gazdasági — sőt gazdasági szempontból nézve is gyakran téves — céloknak rendeltük alá.

MAGYAR LAJOSNÉ:

A MUNKAI DŐ-CSÖKKENTÉS ELVI ÉS GYAKORLATI PROBLÉMÁI

Ez a téma az utóbbi években az egész világon mind jobban előtérbe került. Számos könyv foglalkozik a munkaidő-csökkentéssel kapcsolódó problémákkal (a szabad idő hasznosítása, foglalkoztatottak számának alakulása stb.), amelyek részben azonosak, részben különbözőek a szocialista és a kapitalista országokban.

A problémák lényegének megvilágítása nálunk is aktuálissá vált. E könyvben a szerző kísérletet tesz elemzésükre annak érdekében, hogy a munkaidő-csökkentéssel kapcsolatos intézkedések ne spontán történjenek. Foglalkozik többek közt a munkaidő és a szabad idő célszerű arányával, a munkaidő alakulásának perspektívájával, a szocialista országok tapasztalataival stb.

A könyv nemcsak a közgazdászokat, a munkaügyi szakembereket, a gazdasági és társadalmi vezetőket érdekli, hanem — mivel a megoldás minden dolgozó élet- és munkafeltételeire is jelentős hatással van — a széles közvélemény érdeklődésére is számot tarthat.

Kb. 160 l., fűzve kb. 14,— Ft

A Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó kiadványa

DEÁK JÁNOS:

Importhelyettesítés és gazdaságfejlesztési céljaink

A végrehajtott ötéves tervek idején és a folyamatban levő ötéves tervidőszakban a felhalmozásra és a beruházásokra fordított összegek erőteljesen növekedtek. Az elmúlt két évtizedben történt koncentrált, nagyvolumenű fejlesztések különösen indokoltá teszik, hogy vizsgáljuk a fejlesztési politika hatását a nemzetközi munkamegosztásban való részvételünkre, amely népgazdaságunk fejlődésének kulcskérdései közé tartozik. A Közgazdasági Szemle rövid időn belül többször foglalkozott e témakörrel.* Úgy gondolom, ennek ellenére még mindig vannak olyan kérdések, amelyeket érdemes és szükséges vizsgálni.

A külkereskedelem a világpiacra két, egymástól különböző értékrendszerrel, a szocialista és a tőkés világpiaccal kerül kapcsolatba. A szocialista piaci kapcsolatok az árucseré-forgalom gyors ütemű növekedése mellett hosszú távra kiegyensúlyozott külkereskedelmi mérleget eredményeztek. A tőkés piaci kapcsolatok a gyakoribb rövid távú egyensúlytalanság mellett hosszú távra sem biztosítottak kiegyensúlyozott külkereskedelmi mérleget.

Az 1960-as évek elejétől sokoldalúan vizsgáltuk, hogy a tőkés külkereskedelmi mérleg egyenlegének alakulására milyen tényezők hatnak. Arra a következtetésre jutottunk, hogy a folyó ráfordítások importszükséglete, annak növekedése önmagában nem indokolja a külkereskedelmi mérleg romlását. Ezt a különböző típusú számítások, az ágazati kapcsolatok mérlege idősorainak vizsgálata, matematikai módszerekkel végzett népgazdasági elemzések és hagyományos statisztikai értékelések bizonyítják. Az export importszükséglete sem lehet kiváltója a fizetési mérleg egyensúlytalanságának, hiszen 100 forint értékű export importigénye mintegy 20 forint, ami nem tér el jelentősen az egész termelés importszükségletétől.

Szükségszerűen felmerült a probléma: mi a beruházási, a fejlesztési döntések és a külkereskedelmi mérleg kapcsolata. Ennek megválaszolása céljából a beruházások „nyomonkövetésére” törekedtünk, egyrészt a beruházási folyamat, másrészt a megvalósult létesítmények üzemelése külkereskedelmi kihatásának vizsgálatával.**

* Főképp Turánszky Miklós: A beruházások tervezése és a külkereskedelmi mérleg kapcsolata (Közgazdasági Szemle, 1968. 10. szám) és Czeitler Sándor: Exportképességünk és beruházási politikánk összefüggései (Közgazdasági Szemle, 1969. 2. szám) című cikkére gondolok.

** Lényegében a Turánszky Miklós említett cikkében leírt számításához közelálló metodikával.

Elemzések a beruházások és a külkereskedelmi egyenleg összefüggéséről

A III. ötéves terv limiten felüli beruházásai és a külkereskedelmi mérleg összefüggéséről a Külkereskedelmi Minisztérium a Beruházási Bankkal együttműködve először 1966-ban végzett vizsgálatot. Már ekkor megállapítottuk, hogy a folyamatban levő beruházások összességükben nem eredményezik a dollár viszonylatú fizetési mérleg javítását — az importhelyettesítéseket figyelembe véve sem.

1968-ban egyszerűsített módszerrel újra megvizsgáltuk, hogy a fejlesztési döntéseknek milyen kapcsolata van a rubel és a dollár viszonylatú fizetési mérleggel. Ezt az elemzésünket

- az 1968. január elején folyamatban levő 97 egyedi nagyberuházásra,
- az 1968. évben indításra tervezett 16 egyedi nagyberuházásra,
- az 1969—1970. évi indításra javasolt 54 egyedi termelő nagyberuházásra,
- a fejlesztési hitelekkel megvalósuló beruházásokra végeztük.

A folyamatban levő nagyberuházások hatása az egyenlegre

Az 1968. január 1-i állapot szerint *folyamatban levő 97 egyedi nagyberuházás* teljes költsége 86 milliárd forint. Ebből ipari és építőipari beruházás kerekén 73 milliárd forint. A folyamatban levő egyedi ipari termelő nagyberuházások több mint kétharmada továbbra is az energiaiparra és az alapanyaggyártó iparágakra jut (bányászat 12, villamosenergia-ipar 13, kohászat 11, építőanyag-ipar 5, vegyipar 25 százalék).

A 97 egyedi nagyberuházásból 48 van közvetlen kapcsolatban a dollár viszonylatú fizetési mérleggel. Ezek összes költsége 42 milliárd forint (a további 44 milliárd célcsoportos, infrastrukturális és más, nem közvetlenül termelő jellegű beruházás).

A 48 nagyberuházás üzembehelyezése után az egy évi termelésből származó tervezett dollár viszonylatú exporttöbblet és importcsökkenés együttes összege 10—12 millió dollárral *kevesebb*, mint amennyi az egy évre számított gép- és anyagimport.

Ha figyelembe vesszük, hogy az egyedi nagy, nem termelő beruházások 44 milliárd forintos összegének minden 1 milliárd forintjára minimálisan 100—150 ezer dollar importfelhasználás jut, akkor teljes biztonsággal állíthatjuk, hogy a fejlesztési döntések egyáltalán nem járulnak hozzá a dollár viszonylatú kereskedelmi és fizetési mérleg egyensúlyához. E beruházásokat fő céljaik szerint két kategóriába osztottuk. Megkülönböztettük egyrészt a túlnyomóan hazai szükségletkielégítést, tehát — tágan értelmezve — az importhelyettesítést, másrészt a főképpen exportértékesítést célzó fejlesztéseket. A 48 beruházás közül 30 minősíthető importhelyettesítőnek (A csoport) és 18 exportfejlesztésre irányulónak (B csoport).

A táblázat szerint a 48 egyedi nagy termelőberuházás minden 100 forint beruházási költségéből 23,5 forintot fordítottunk exportcélú fejlesztésre. A további 76,5 forintot kompetitív importpótlásra költjük el.

Azt is vizsgálunk kell, hogy az exportcélú fejlesztésből mennyi jut

A folyamatban levő 48 egyedi ipari termelőberuházás üzembeépítés utáni adatai

Megnevezés	Valamennyi beruházás együtt	A csoportba	B csoportba
		sorolt beruházások részesége, %	
Teljes beruházási költség ...	41,8 milliárd Ft	77	23
Termelés	36,9 milliárd Ft	65	35
Termelésből export	35,4 millió \$	5	95
	187,7 millió Rb	1	99
Termeléshez import	56,2 millió \$	49	51
	111,9 millió Rb	90	10

rubel- és mennyi dollárviszonylatra. A szóban forgó beruházásokkal létrehozott egy évi exportcélú termelési kapacitás értéke 9,5 milliárd forint, s ebből a programok szerint 2 milliárd (22%) a dollárviszonylatú exportcélú termelés értéke, a többi rubelexport (külkereskedelmi árszorozókon számítva).

Figyelembe kell venni továbbá azt is, hogy a 9,5 milliárd forint exportcélú termelés dollárviszonylatú importszükséglete 1,8 milliárd forint, csaknem annyi, amennyi a tervezett dollárviszonylatú export ezekből a fejlesztési programokból.

A rubel- és a dollárviszonylatú exportcélú fejlesztések gyakorlatilag elkülönülnek, mert a két piacon különböző termékek iránt van érdeklődés. A különböző viszonylatok árucsereforgalmi struktúrájának eltérése, a különböző szérianagyságok, a rubelviszonylatok ma még mérsékeltőbb műszaki követelménye korlátozza a termékek piacok közötti konvertálhatóságát. Az exportcélú fejlesztések korábban elsősorban a rubelviszonylatú export fokozására irányultak. Ez is magyarázza a termelővállalatok mai törekvését a rubelviszonylatú exportforgalom növelésére.

Az 1968-ban induló és a javasolt nagyberuházások hatása az egyenlegre

Az 1968-ban induló 16 egyedi nagyberuházás összes beruházási ráfordítása mintegy 13 milliárd forint. Ennek 14 százalékát fordítjuk dollárviszonylatú exportcélú beruházásokra. Az export nem fogja ellensúlyozni a 16 nagyberuházással kapcsolatos dollárviszonylatú kiadásokat sem, sőt ezek a beruházások a következő években a dollárviszonylatú fizetési mérleget a következőképpen terhelik.

A 2. sz. táblázat számításaiban nem korrigáltuk, hogy az egyedi

Az 1968-ban induló nagyberuházásokkal kapcsolatos dollárviszonylatú kereskedelem egyenlege

Év	Egyenleg millió dollárban	Év	Egyenleg millió dollárban
1968	-2,7	1973	-7,0
1969	-2,0	1974	-4,8
1970	-5,5	1975	-2,6
1971	-5,2	1976	-1,0
1972	-5,3	1977	-1,0

nagyberuházási javaslatok kidolgozásánál általában perspektivikusan is az *aktuális* exportértékesítési árakkal számoltak és nem vették figyelembe, hogy a beruházások belépésének időpontjában az elérhető árak már általában alacsonyabbak lesznek.

1969—1970-re az ipari tárcák 54 egyedi nagyberuházás indítását javasolták. Az Országos Tervhivatal a következőképpen foglalt állást: 12-nek egyedi nagyberuházásként való megkezdésével egyetértett (összeük: 17—18 milliárd forint), továbbá 9-nek (5—8 milliárd forint) vállalati hatáskörben, de állami támogatással történő beindítását, további 7 beruházásnak (18 milliárd forint) a IV. ötéves tervidőszakra való halasztását — 1970. évi előkészítését — javasolta.

Az említett 28 beruházásból mindössze 5 jelent egyúttal közvetve vagy közvetlenül exportfejlesztést is (összes költségük: 4,5 milliárd forint), a többi importhelyettesítő energiagazdálkodási vagy infrastruktúrális beruházás.

A fejlesztési hitelekkel megvalósuló beruházások hatása az egyenlegre

A fejlesztési hiteleken alapuló vállalati beruházások és a külkereskedelem kapcsolatáról a reform első évében elsősorban *módszertani* tapasztalatokat kellett szerezni. Az első számítások is ezt célozták, hiszen fontos, hogy a jövőben az egyre szélesedő vállalati döntési körbe tartozó fejlesztéseknek külkereskedelmi áruforgalomra várható hatásáról is értékelhető információval rendelkezünk.

Nyilvánvaló, hogy a vállalatok piaci értékesítésük várható eredménye szerint vállalják a fejlesztéssel együtt járó anyagi terheket. Ha az exportképes vállalatok és iparágak élnek ezzel a lehetőséggel, akkor az export dinamikus fejlődése ebben a szférában biztosítottnak látszik.

Különösen fontossá teszi a hitelszféra elemzését az a körülmény, hogy — mint az előbb láttuk — az egyedi termelő nagyberuházások összességükben nem járulnak hozzá a dollárviszonylatú fizetési mérleg javításához (bár egy-egy beruházás önmagában jelentős célok megvalósítását eredményezi). Ezt a fizetési mérleg szempontjából kedvezőtlen irányú tendenciát elvben ellensúlyozhatnák a vállalati kezdeményezésű beruházások. Elsősorban erre a kérdésre vártunk választ.

Az 1968. évi terv állóeszköz-fejlesztési fejezetének számítási anyaga 7,4—7,8 milliárd forint hitelfelvétellel számolt a vállalatok részéről. *A benyújtott igények ezt jelentősen meghaladták* — 10,8 milliárd forintot tettek ki.

Ezt az összeget, a fejlesztési hiteligényt benyújtó vállalatok összes hitelszükségletét, a vállalatok exportcélú termelésének aránya szerint csoportosítottuk. Ez a 3. sz. táblázatban foglalt számszerű eredményt mutatja.

Az összes közép- és hosszú lejáratú hiteligény 19 százalékát azok a vállalatok veszik igénybe, amelyek lényegében nem exportálnak. Az 1 százaléknál nagyobb, de 30 százaléknál kisebb exportrészesedésű vállalatok az összes hitelek 50 százalékát igénylik. Azokra a vállalatokra, amelyek termeléséből az exportértékesítés a 30 százalékot meghaladja, az összes hiteligénynek körülbelül egyharmada jut.

A vállalatok fejlesztési hiteligénye

Hiteligények	1968. előtti fejlesztésekre igényelt hitelek		Új fejlesztési célokra benyújtott			
			elbírálás alatti		engedélyezett	
	millió Ft	%	millió Ft	%	millió Ft	%
<i>Középlejárati hiteligény</i> (összesen)	500	100	1150	100	1860	100
Ebből:						
olyan vállalatok igénye, ahol az exportcélú termelés az összes termelés 1%-át nem éri el	50	10	280	24	410	22
1—30% között van ...	210	41	710	62	550	30
30% felett van	240	49	160	14	900	48
<i>Hosszú lejáratú hiteligény</i> (összesen)	2240	100	4640	100	440	100
Ebből:						
olyan vállalatok igénye, ahol az exportcélú termelés az összes termelés 1%-át nem éri el	470	21	690	15	10	3
1—30% között van ...	1060	47	2580	56	270	61
30% felett van	710	32	1370	29	160	36

* 1968. júliusi helyzet.

A középlejárati hitelkategóriában az elbírálás alatt levő új hitelek 86 százaléka olyan vállalatokra jut, amelyek egyáltalán nem exportálnak, vagy termelésükből az export aránya nem éri el a 30%-ot.

Nem jelentős azoknak a vállalatoknak a hiteligenybevétele, amelyek termelésük nagyobb részét külső piacon értékesítik. Az engedélyezett hosszú lejáratú hitelekből 160 millió forint jutott ezeknek a vállalatoknak, de az akkor elbírálás alatt levő hitelek összetétele sem kedvezőbb. A céljellegű hosszú lejáratú hitelek 70 százalékát olyan vállalatok veszik igénybe, amelyek egyáltalán nem, vagy 30 százaléknál kisebb arányban termelnek exportra. Az iparágak részletesebb elemzése még jobban igazolja ezt a megállapítást. Az exportcélú termelést legnagyobb arányban képviselő 12 iparág — ezek az export csaknem 50 százalékát adják — az összes fejlesztési hitelből 20 százalékkal részesedik.

Az 1968. évi hitelpolitikai irányelvek szerint a „tőkés fizetési mérleget javító fejlesztések” preferenciát élveznek. Ennek ellenére csak az összes hitelkérelem 4 százaléka volt olyan, amelyben ezen a címen igényelték hitelt, a devizahitel-konstrukcióban megvalósítható dollárviszonylatú exportcélú fejlesztések devizahitel-igénye pedig nem érte el az éves dollárviszonylatú exportforgalom 2 százalékát.

A számítások azt bizonyították, hogy a fejlesztési döntések eredményeképpen a rubelviszonylatú fizetési mérleg tartós egyensúlyának követelménye kielégítően megvalósul, de a dollárviszonylatú fizetési mérleg hosszú távú egyensúlyát a fejlesztési döntések nem biztosítják.

Metodikai szempontból világossá vált, hogy a létesítményszemléltető beruházásgazdaságossági számítások egyedi jellegűek, alig alkalma-

sak arra, hogy ilyen kérdésekben összefüggő értékelési lehetőséget adjanak. A beruházások „nyomonkövetése” több információt ad ahhoz, hogy a beruházások és a nemzetközi munkamegosztásban való részvételünk kapcsolatát a közép- és hosszú távú tervezés számára értékelni tudjuk az egyes fejlesztések összegezett, együttes népgazdasági hatásának felméréseivel. A fejlesztési döntések és a külkereskedelmi mérleg közti összefüggés ilyen számításait azonban nem lehet az egyedi döntések előkészítőjeként, a konkrét beruházás kiválasztásához felhasználni.

Az importhelyettesítő fejlesztési gyakorlat következményei

Említettük, hogy a beruházási döntéseknél a „fizetési mérleg javítását” célzó fejlesztések preferenciát élveznek. A hitelpolitikai irányelvek a fizetési mérleget javító fejlesztések elkülönített kezelését teszik lehetővé. Mai gyakorlatunkban az importhelyettesítési fejlesztési döntéseket is ezek közé soroljuk. Ez egyenlőséget, azonos elbírálást jelent az exportcélú fejlesztések és az importmegtakarító fejlesztések között. Kérdés, vajon helyes-e ez a gyakorlat.

Az importhelyettesítési fejlesztési politikát hazánkban az ötvenes évek elején uralkodó autark gazdaságpolitikai szemlélet szülte. A gazdasági fejlődés kezdeti szakaszában ezt részben adottságaink, részben a nemzetközi politikai körülmények bizonyos fokig indokolták, kétségtelen azonban e politika túlhajtása és sajnálatos a továbbélése.

A fizetési mérleg javításának egyoldalú szemlélete, az ebből eredő importhelyettesítő és importtelkerülő fejlesztési gyakorlat óhatatlanul az alapanyag- és félkésztermék-gyártás előnyben részesítését hozza magával, mert ezekben az ágazatokban van nagy import, itt van a helyettesítésre leginkább lehetőség.* A feldolgozó ipar 1950—1965 között mindössze 33 százalékkal részesedett a termelőberuházásokból, az alapanyaggyártás ezzel szemben 48 százalékkal. E tendencia a 60-as években csak erősödött, az összes beruházásból az alapanyaggyártás részesedése 1961—67 között csaknem 80 százalék volt.

A II. ötéves tervben nem vezetett eredményre az importhelyettesítő beruházáspolitikája fokozása. Az ágazati kapcsolatok mérlegének 1961—65. évi tény- és 1970. évi (az Országos Tervhivatal által összeállított) tervmérlege ezt meggyőzően bizonyítja (4. sz. táblázat).

Az importanyag-felhasználás növekedési üteme kiugróan a legmagasabb, közel esik ehhez az importbeszerzési növekedési üteme, az export alatta marad az importfelhasználás növekedési ütemének.

A fajlagos technikai koeficiensnek is az importanyag-felhasználás növekedési ütemét jelzik.

Az importhelyettesítő fejlesztések preferálása ellenére a termelés importszükségletében nem következett be kedvező irányú változás, sőt az *egységnyi termelésre jutó importanyag-felhasználás — különösen a tőkésimportból származó anyagok felhasználása — a legtöbb ágazatban nőtt.*

* Ezekre a veszélyekre 1965-ben mutatott rá Vajda Imre: Magyarország helyzetének alakulása a nemzetközi munkamegosztásban című cikkében (Közgazdasági Szemle, 1965. április). Egyebek között a következőket írta: „Az import korlátozására irányuló törekvés könnyen a beruházási erőforrások gazdaságilag helytelen felhasználására vezet, s újabb importokat tehet szükségessé”. (427. l.) Ugyanott megállapítja: „Az importérzékenység elleni országos harc fő frontja... az exportképesség fokozása.”

Az ipar néhány alapvető mutatójának alakulása az ágazati kapcsolatok mérlegei alapján

Megnevezés	1965-ben az	1970-ben az
	1961. évi %-ában	1961. évi %-ában
Anyagfelhasználás összesen	121,0	163,0
Beruházás és felújítás	121,0	166,0
Export	130,0	190,0
Importanyag-felhasználás	122,0	210,0
Importbeszerzés (kiegészítő import)	136,0	193,0

Forrás: Jelentés az összevont népgazdasági programozásról. Függelék (1966. október, OT, Távlati Fejlesztési Főosztály.)

1000 Ft termelés importanyag-felhasználása (Ft)

(Az ágazati kapcsolatok mérlegeiből)

Év	Import- reláció	Kohászat	Építő- anyag- ipar	Gép- ipar	Vegy- ipar	Könnyű- ipar	Élel- míser- ipar	Ipar összesen
1959	szocialista	142	48	47	185	54	24	65
1965	szocialista	145	48	84	163	61	16	73
1959	tőkés	32	26	27	43	52	22	32
1965	tőkés	30	28	40	68	63	48	44

Az importhelyettesítési törekvések a feldolgozó ipar beruházásainak alacsony arányaihoz vezettek. Ez akadályozta, hogy a világpiacon bekövetkezett gyors műszaki fejlődést kövessük. A feldolgozó ipari termelés gyorsan növekedett ugyan, de lemaradt a világpiaci követelményektől. Valójában hasonló volt a helyzet az alapanyaggyártásban is, ott a lemaradást főképp az importhelyettesítést célzó fejlesztések *kivitelezésének* hiányosságai okozták. Az importhelyettesítő fejlesztést túlságosan elaprózva folytattuk, figyelmen kívül hagyva az alapanyagiparban kialakult optimális üzemméreteket, a kivitelezési idő jelentőségét, a gyorsan változó műszaki-technikai feltételeket.

Az importhelyettesítő politika másfelől is *hátrányosan hatott a nemzetközi munkamegosztásba való bekapcsolódásunkra; károsan befolyásolta exportunk struktúráját.* Az export jelentős mennyiségi növekedésével egyidőben semmit nem nőtt, sőt némileg csökkent a gépek és feldolgozott termékek aránya. Ezzel szemben növekedett — mégpedig elsősorban a dollárviszonylatú exportban — a nyersanyagok részesedése (lásd a 6. sz. táblázatot). A rubelviszonylatokban az anyagexport aránya nem változott.

Ezek a tendenciák nem felelnek meg a nemzetközi munkamegosztás ezen időszakában a világkereskedelem fejlődésében végbement folyamatoknak. A nemzetközi árucseré-forgalomban felgyorsult ütemben növekedett a feldolgozó ipar, elsősorban a gépipar részesedése. Az ezzel ellentétes tendencia nemcsak azt jelentette számunkra, hogy kevesebb munkát exportáltunk, hanem azt is, hogy a magasabban kvalifikált mun-

6. sz. táblázat

 A dollárviszonylatú export struktúrájának változása
 (százalék, összes dollárviszonylatú export = 100)

Év	Gépek és gépi berendezések	Ipari fogyasztási cikkek	Nyersanyagok és félkésztermékek	Élelmiszerek és élelmiszeripari anyagok
1958	10	25	26	39
1967	8	26	28	38

kát igénylő feldolgozó ipari termékek helyett alacsonyabb értékű terméktömegben bonyolódott le a forgalom.

Ezzel szemben az *importstruktúrában* ellentétes folyamat játszódott le. A dollárviszonylatú behozatalból 1958-ban a gépek és gépi berendezések aránya 15 százalék volt, ez 1967-re 26 százalékra növekedett. A 6. sz. táblázat szerint ugyanebben az időszakban a gépek és gépi berendezések exportjának aránya dollárviszonylatban 10-ről 8 százalékra csökkent. Az importhelyettesítő politika hatására valóban lekerült néhány tradicionális termék a beszerzési listáról, ezzel szemben mindig új és új, további, gyakran változó importigények keletkeztek. Az import volumene nem csökkent, struktúrája azonban a korszerűbb termékek felé tolódott el.

A feldolgozó ipar relatív elmaradottsága miatt az exportnövekedést *anyagexporttal* kellett biztosítani. Az összes anyagexport 32 százaléka 1958-ban a dollárviszonylatokba irányult, ez 1967-re fokozatosan 39 százalékra növekedett. Ezt az exportot azonban nem az e célra létrehozott gazdaságos méretű kapacitásokkal termeltük meg, hanem vagy a számított belső szükségletet meghaladó „felesleges” terméktömeg került exportra, vagy a mérlegrendszerű elosztás keretében, a hazai szükségletkielégítés terhére „teremtettünk” exportárulapot.

Előfordult bizonyos importhelyettesítő fejlesztéseknél, hogy a beruházás eredeti célja a hazai fogyasztás növelése volt (pl. danulon-selyem), ennek ellenére megvalósulásuk után — rossz értékesítési feltételekkel is — szükségessé vált a termék exportja. Hozzáteszem ehhez, hogy némely más importhelyettesítő beruházásoknál, ahol a hazai fogyasztás szintje lehetővé tette volna az optimális üzem nagyságot (pl. műanyaggyártás), ezt a kapacitást forráshiány miatt nem valósítottuk meg (még az egyébként preferált vegyiparban sem).

Az importhelyettesítő politika *illuzórikussá tette a fejlesztésektől elvárható devizális hatások mérését* és a vállalt egyenlegek betartását. Olyan termékek gyártása, amelyek importot helyettesítettek, a döntéskor és a beruházás kivitelezésének kezdeti időpontjában — az akkor ismert beszerzési árak mellett — kedvező fejlesztési célnak minősültek. Gyakran azonban mire a fejlesztés megvalósult, ezeknek a termékeknek az ára már annyira csökkent a világpiacon, hogy a beruházás belépésének időpontjában az új kapacitásokon termelt termékek akár belföldi, akár külföldi értékesítése nem fedezte a ráfordításokat. Emiatt kellett a műanyagiparban és a vegyipar más ágazatában az új kapacitásokról termelt termékeket mind a belföldi, mind az exportértékesítésnél do-
tálni.

Az importhelyettesítő fejlesztés esetén a feltételezett számításokról mindig meg lehet magyarázni, be lehet bizonyítani — utólagosan, ha erre egyáltalán sor kerül —, hogy a döntés a korábbi követelményeknek, igényeknek és a termelési feltételeknek megfelelő, célszerű volt. Az exportcélú fejlesztéseknél ilyen „magyarázkodási” lehetősége a fejlesztést vállalónak kevésbé van, mert ha nem tud eleget tenni a piaci követelményeknek, akkor a termék értékesíthetősége kerül veszélybe. Importhelyettesítő politika esetén kevés kockázattal találkozunk a fejlesztők, mert vitathatatlan, hogy a fejlesztés megvalósításával belföldi szükségletet elégítenek ki, és eddig mindig biztosan számíthattak az állam közbelépésére. Az állam nemcsak az iporthelyettesítő fejlesztésekhez biztosította az eszközöket, hanem az üzembelépés után, ha szükséges volt, az értékesítésben is támogatást nyújtott.

Az importhelyettesítő fejlesztési politika, figyelembe véve a beruházások hosszú átfutási idejét (átlagosan 5—8 év), az értékesítési kockázat hiányát, s azt, hogy ez ideig nem volt érezhető a piaci kényszer a korszerű, a nemzetközi termelékenységi színvonalat elérő fejlesztések megvalósítására, fékezte a gazdaság korszerű műszaki-technikai bázisra történő átépítését, a technikai elmaradottság konzerválását segítette.

A szocialista országokban a tervegyeztetések, a hosszú lejáratú kereskedelmi megállapodások ellenére *párhuzamos, azonos célú importhelyettesítő fejlesztések* valósultak meg. Így például a PVC gyártásában, a polietilén gyártásában, a kénsav, a bútorigipari alapanyagok és félkésztermékek előállításában, az üvegiparban. A párhuzamosan folytatott importhelyettesítés egyik jellemző következménye, hogy a dollárviszonylatú importhelyettesítésből, mire megvalósult, már rubelviszonylatú helyettesítés lett, mert addigra rubelviszonylatból is beszerezhető lett volna a termék.

Az importhelyettesítő politika nem segítette elő dollárviszonylatokban is *tartós kapcsolatok* kiépítését és fejlesztését, ami pedig megfelelt volna a nemzetközi kereskedelemben kialakult gyakorlatnak, a hosszú távú kereskedelempolitikai céloknak.

Hosszú távú kereskedelempolitikát megvalósítani, a nemzetközi munkamegosztás előnyeinek kihasználását a kereskedelem fejlesztésével is segíteni csak akkor lehet, ha a gazdaságban, az árucseré-forgalomban való részvételünk tartós, megalapozott piaci bázisra támaszkodik, az exportértékesítésnél és az importbeszerzésnél egyaránt.

A mintegy két évtizedes tapasztalatunk arról győzhet meg bennünket, hogy *nem tekinthető egyenlő hatásúnak és nem bírálható el azonosan az exportcélú termelés fejlesztése és az importhelyettesítő fejlesztés*. A fizetési mérleg javítása címén az importhelyettesítő fejlesztési politika továbbvitele nem elég hatékony. A nemzetközi tapasztalatok is ezt a tényt támasztják alá. Kádár Béla a Közgazdasági Szemlében alapos elemzéssel bizonyította, hogy az ipari fejlődés útját követő országok hasonló helyzetbe kerültek, általánossá vált importhelyettesítő fejlesztési politikájuk magyarázza a krónikus fizetési mérleg feszültségeiket.*

Az importhelyettesítő fejlesztési politika különösen a dollárviszonylatú import csökkentésére irányult. Szocialista importhelyettesítési, im-

* Kádár Béla: A gazdasági növekedés és az importhelyettesítő gazdaságpolitika a fejlődő országokban (Közgazdasági Szemle, 1965. 5. szám.).

portelkerülési politikát nem hirdettünk meg, olyan szocialista fizetési mérleget javító beruházási akciókat, amelyek mögött az import csökkentése lett volna a cél, nem kezdeményeztünk, mert nem kellett azzal számolnunk, hogy a növekvő szocialista importigényt nem fogjuk tudni elmentélezni. A szocialista export megfelelő mértékű expanzíója tehát jelenleg és perspektívában is elkerülhetővé teszi, hogy importhelyettesítő szemlélet érvényesüljön.

Az importhelyettesítés és az exportfejlesztés határvonalának meghúzását legjobban a valuta konvertibilitása segítette.

A konvertibilis valutájú országokban az árrendszer jobban kifejezi a külső piacok értékítéletét. Az állam jövedelemátcsoportosító szerepe nem befolyásolja lényegesen a vállalatok alapvető döntéseit. Így a piaci értékesíthetőség, az elérhető eladási és beszerzési árak szerint alakuló jövedelmezőség a meghatározó a vállalatok fejlesztési elhatározásánál aszerint, hogy az exportértékesítés vagy a belföldi szükségletek kielégítése — amely egyben importhelyettesítés is — hoz-e számukra nagyobb jövedelmet. A vállalat számára akár az exportcélú, akár a belső szükségletet kielégítő fejlesztés elhatározása kockázattal jár.

A magyar népgazdaságban kialakult struktúra, a gazdaságpolitikai elvárások és a gazdasági mechanizmus kibontakozása hosszú távon lehetővé teszi a valutakonvertibilitás feltételeinek a megteremtését. Az ehhez szükséges *átmeneti és felkészülési időszak alatt* az e célhoz legjobban közelítő fejlesztési politika az *exportexpanzívitás*, elsősorban a dollárviszonylatú exportcélú fejlesztés expanzívitása. A központi és vállalati kezdeményezésben megvalósuló ilyen irányú fejlesztések növelik a mikrostruktúra exportképességét, rákényszerítik a fejlesztést vállalókat a külföldi piaci igények kielégítésére, gyorsítják a gazdaság átállását a korszerű technikai bázisra. Ily módon valósítható meg hosszú távon a dollárviszonylatú fizetési mérleg stabilitása, a növekvő importszükségletet mindenkor kielégítése.*

A fizetési politika, a nemzetközi munkamegosztás, a fizetési mérleg javítása hosszú távú kérdések. Nem szabad, hogy ezek megítélésénél a fizetési mérleg rövid távú egyensúlyhelyezete legyen a meghatározó. Olyan gyakorlatot kell kialakítanunk, amely a hosszú távú célok, s köztük az export célú fejlesztések megvalósítását lehetővé teszi.

A szocialista országok közötti nemzetközi gazdasági együttműködés továbbfejlesztése hozzájárulhat ennek a célnak a megvalósításához. Különösen a szocialista országok közötti áru- és pénzviszonyok további aktivizálódása gyorsíthatja ezt a folyamatot. A szocialista országokkal folytatott kereskedelmünk távlati fejlesztése is azt igényli, hogy termékeink magas műszaki színvonalat érjenek el, bármikor valamennyi piacon egyformán értékesíthetők legyenek. Ez növeli a szocialista országokban a termékeink iránti keresletet és biztosítja a szocialista országok közötti forgalom gyors ütemű növekedésének.

* Az exportképesség fokozásának szükségességéről Czeitler Sándor részletesebben írt említett cikkében.

A belső pénzügyi egyensúly és a gazdasági szabályozók összefüggései

E tanulmány egyik célja, hogy néhány olyan, a témába vágó elvi és módszerbeli koncepciót fejtsen ki, amelyek a tervezés és a pénzügyi szabályozás gyakorlatában alakultak ki és nyernek alkalmazást. A tanulmány másik célja, hogy ezektől független értékítéleteket és javaslatokat is kidolgozzon.

A gazdasági szabályozók több, egymással összefüggő síkon működnek: 1. Ösztönző, kényszerítő és visszatartó hatásokat gyakorolnak az állami vállalatok és a szövetkezetek tevékenységére. 2. Meghatározzák a személyes anyagi érdekeltség irányait, hatóerejét. 3. Csökkentik vagy növelik a gazdasági ágazatok és az egyes vállalatok helyzetkülönbségeiből fakadó pénzügyi előnyöket és hátrányokat. 4. A népgazdasági pénzügyi tényezőiként a fő arányokra és egyensúlyi feltételekre vonatkozó elhatározásokat valósítják meg. Ez nem passzív közvetítő szerep, mert visszahat a tartalmi gazdaságfejlesztési döntésekre.

A továbbiakban főleg a szabályozóknak ezt az utolsónak említett funkcióját kívánom tárgyalni, ideértve a költségvetés és az aggregáltan figyelembe vett vállalati szféra közötti elosztási arányokat.

Értelmezni kell mindenekelőtt az egyensúly fogalmát. A cím már jelzi, hogy a belső pénzügyi egyensúlyról van szó. A keresletnek és a kínálatnak az egyes részterületeken kialakuló (esetleg hiányzó) egyensúlya, az egyes árucsoportok piaci helyzetének vizsgálata nem tartozik a tárgyhoz. A népgazdasági tervezés szükséges mozzanatát, a mezzoszféra, vagyis a koordinált ágazatok egyensúlyának vizsgálatát és alakítását szintén nem tárgyalom. A költségvetés és a hitelmérleg együttes egyensúlya technikai jellegű, aminek minőségi tartalma egyebek között az emisszió mértékétől és jellegétől függ. Másfelől ez az egyensúly nem is elégséges, mivel a nemzeti jövedelemnek csak egy részét érinti (míg ugyanakkor azon kívüli — például amortizációs — tételeket is tartalmaz).

Ha a belső pénzügyi egyensúlyt az egész nemzeti jövedelemre értelmezzük, fel kell tenni azt a kérdést, hogy az új értéket képviselő pénz hogyan oszlik meg az alapvető jövedelemtulajdonosok között és hogyan viszonylik a nemzeti jövedelemhez mint meghatározott árakon számított használati értékek tömegéhez. Ezt a — már nem a szűken értelmezett pénzügyi egyensúlyra, hanem a népgazdaság áru- és pénzoldalának egyensúlyára vonatkozó — kérdést is tárgyalni kívánom. Végül, ugyan- ezt a problémát lehet vizsgálni az egész társadalmi termék vonatkozásában is, amivel ez a tanulmány nem foglalkozik.

A továbbiakban az így körülhatárolt téma következő kérdéseire keressük a választ:

— hogyan osztoztak a vállalatok és az állam a nomináljövedelmen, figyelembe véve a költségvetési befizetések körének bizonyos változásait;

— miben tér el ettől a „reáljövedelmen” való osztozkodás az árszínvonal és a pénzkibocsátás hatására;

— mi a jelentősége az 1968. évi többletnyereségnek;

— milyen irányban keresendők a pénzügyi tervezési metodika fejlesztésének további lehetőségei.

Az állam és a vállalatok nomináljövedelmei

A költségvetési központosítás megítélése

Az állami költségvetés 1967. és 1968. évi mérlege közvetlenül nem hasonlítható össze, mivel más termelői árak és más pénzügyi konstrukciók, befizetési rendszerek voltak érvényben a két jelzett évben. A szóban forgó eltérések következtében az 1968-as pénz nem volt azonos az 1967-essel, és ily módon a költségvetések egy-egy forintja más és más termékvolument és összetételt képviselt. A két év vállalati befizetései azonban összehasonlíthatók az ugyanabban az évben végbement egyéb pénzügyi folyamatok mérőszámaival. Az az arány, amelyben a régi mechanizmus utolsó és az új mechanizmus első évében a költségvetés központosította a vállalatok által realizált és az egész nemzeti jövedelmet, fontos mutatója a vállalatok önállóságának és gazdálkodási feltételeik változásainak. A központosítás reális mértékét csak a pénz vásárlóerejének változásaival szoros összefüggésben lehet megítélni. Ilyen megközelítésben viszont az általános pénzügyi egyensúly helyzetét is mutatja.

A viszonyszámok összehasonlítására korlátozott elemzés elvégezhetővé tételéhez legalább az amortizációval kapcsolatos elvonásokat kell egységesen kezelni. A központosított amortizáció az 1968-as költségvetési bevételek között szerepel, az 1967-esek között nem, mivel a régi mechanizmusban a költségvetés beruházási kiadásait is lényegében a nettó elv alapján állapították meg. A Beruházási Bank által központosított amortizációs összegek a bruttó és a nettó beruházási kiadások közötti különbözet forrását képezték. Mivel a társadalmi termék központi utasítások által megszabott felhasználását jelentették, indokolt ezeket is hozzáadni az 1967-es költségvetés vállalati befizetéseihez. Igaz, hogy az amortizáció a társadalmi terméknek a nemzeti jövedelmen kívüli részéhez tartozik. De ugyanez vonatkozik az 1968-as amortizáció központosított hányadára is. A viszonyszámok összehasonlítása úgy is elvégezhető, ha nem az 1967-es összeget növeljük, hanem az 1968-ast csökkentjük. A két módszer között választani lehet, de valamelyiket alkalmazni kell. Eközben mindenképpen szembetaláljuk magunkat az amortizációközpontosításnak azzal az elvi kérdésével, hogy voltaképpen mit is tesz az állam, amikor az amortizáció egy részét elvonja.

Az amortizáció bevonása az újraelosztásba

Ismeretesek azok az okok, amelyek miatt olyan döntés született, hogy ez az elvonás szükségszerű (a nyereségadó túlzott mértékének elkerülése, a perspektivikus és a stagnáló termelési szektorok megkülönböztetése végett stb.). Körülményeink között a nyereség viszonylag jelentős része a vállalatoknál marad. Az amortizáció meghatározott részének központosítása hasonló funkciókat teljesít, mint a nyereség adóztatása és tartalmilag azzal rokonjellegű pénzügyi konstrukciónak, azaz tisztajövedelem-elvonásnak tekinthető.

Ennek szemléltetésére fel lehet hozni a modern tőkésállamok anticiklikus gazdaságpolitikájából jól ismert gyorsított amortizációt, amely a mi gyakorlatunk fordított előjelű válfaja. A konjunktúra ösztönös erői vagy a konjunktúra serkentése céljából a tőkésállam irányító szervei lehetővé teszik, hogy adott iparágakban a valóságos — fizikai, sőt sokszor az úgynevezett gazdasági — elhasználódás üteménél gyorsabb leírást biztosító amortizációs kulcsokkal kalkuláljanak. Ha az árakat az ilyen rendszerre való áttérés nem érinti, akkor ez a nyereség bujtatásához vezet. Ez egyfelől az osztalék szabályozásának az eszköze, másfelől lehetővé teszi a nagyvállalatoknak, hogy csökkentsék az adóterhet, amelyek rendszerint a nyereséggel növekszenek. A gyorsított amortizáció így voltaképpen a nyereség adómentes felhalmozása, ami ösztönzi a részvénytársaságok fejlesztőtevékenységét, növeli beruházási kedvüket, és gyorsító hatásainál fogva az egész konjunktúra szabályozásának fontos eszköze. Ha viszont áremeléssel (is) jár, akkor magát a nyereség tömegét növeli. Ha a pénz vásárlóerejének ezzel kapcsolatos romlása mérsékelt ütemű, akkor a tőkésvállalatok folyamatos termelőtevékenységének fokozására serkent.

A nálunk megvalósuló gazdaságirányítási rendszerváltozás a népgazdasági amortizáció gyorsulásához vezetett. A leírási kulcsok a népgazdaság átlagában számítva 3,4-ről 4,8-ra nőttek (az állóeszközök bruttó értéke után számolva). Az amortizáció központosítása kisebb mértékű lett, de megmaradt, és a vállalati gazdálkodás szintjén az adott kulcsokhoz képest lassítja a tényleges alapképződést. Ha a gyorsított amortizáció a nyereségbújtatás (növelés) eszköze, a szóban forgó értelemben lassított amortizáció a nyereségadóztatás sajátos formája, eszköze lehet. Az amortizáció központosítása az eszközleértékesítési járuléktól egyebek között abban különbözik, hogy differenciálható, és így bizonyos részben csökkenti azt a — vállalatok közötti induló eltérésekből fakadó — feszültséget, amelyet annak idején a járulék differenciálására tett javaslatok kívántak megoldani. Az amortizáció központosításának kettős közgazdasági alapja van: egyfelől az állóeszközök viszonylag gyors növekedése mellett az annuitás általában több, mint a pótlási szükséglet, másfelől az egyszerű újratermelés, de még az úgynevezett dinamikus szinttartás pótlási szükséglete is kisebb, mint az eredeti eszközérték.

A vállalati befizetések és támogatások összegének korrekciója

Az előbbieket értelmében szükségesnek látszik tehát az 1967-es költségvetési bevételeket, és ezen belül a vállalati befizetéseket az akkori amortizáció-elvonással korrigálni, mivel ez a tiszta jövedelem elvonásának is felfogható. 1967-ben a szóban forgó összeg mintegy 13 milliárd Ft volt. Ezt is figyelembe véve, 1967-ben és 1968-ban az állami bevételek összege nominálértékben majdnem azonos nagyságú volt (141 mrd Ft). A vállalati befizetések viszont mintegy 6 mrd forinttal csökkentek.

Ez a 6 milliárd forintos differencia a különböző befizetési tételek növekményeinek, illetve csökkenéseinek az egyenlege. Növekedtek vagy újonnan kerültek bevezetésre a következő tételek: az eszközlekötési járulék, a bérjárulékok, a termelési adó, a vám, illetve importforgalmi adó és az egyéb befizetések. Csökkentek viszont a nyereségelvonás, a forgalmi adó, valamint az amortizáció központosításából származó bevételek. A legnagyobb volumenű változás a forgalmiadózásban történt. Nemcsak az adóalany változott, hanem körülbelül a felére csökkent az adó összege is. Leegyszerűsítve megállapítható, hogy az összegükben megnövekedett befizetési tételek változását a forgalmi adó csökkenése ellentételezte.

A költségvetés bevételi oldalának különálló elemzéséhez szükséges-telen a forgalmi adóval szemben álló fogyasztói árkiegészítések figyelembevétele, a kiadások és a költségvetési egyensúly vizsgálatánál azonban már szükséges. Ebből a szempontból a vállalatok (szövetkezetek) pénzügyi támogatására eszközölt kiadások bizonyos növekedése úgyis felfogható, hogy a fogyasztói árkiegészítés (és a szubvenció) növekményét az egyéb tételek csökkenése nem fedezte. A nettó forgalmiadó-bevétel viszonylag alacsony összege nemcsak a költségvetés, hanem az árszínvonal szempontjából is figyelmet érdemel. Azt jelenti, hogy a fogyasztási cikkek árainak régebbi kétszintűsége lényegében megszűnt, sőt — ha az állami jövedékeket nem számítjuk — az ellentétébe csapott át.

A nemzeti jövedelem végleges adatak szerint 1967-ben — folyó árakon — 203 milliárd 703 millió forint, 1968-ban pedig körülbelül 231 milliárd forint volt. Ha ezeket is megnöveljük a központilag elvont amortizáció összegével, az így számított névleges összegből — pénzforgalmi alapokon számolva — az állam 1967-ben 65 százalékot központosított, ezen belül a vállalatok befizetései 57 százalékot tettek ki; 1968-ban a költségvetés már csak 59 százalékot központosított, amiből a vállalatok 49 százalékot fizettek be. A befizetési rend a költségvetés szempontjából 1968-ban volt előnyösebb, de erre az összefüggésre a továbbiakban nem térek ki. A nemzeti jövedelmet az egész amortizációval növelve, a folyó árakon számított társadalmi végtermék összegéhez jutnánk el. Ezen belül a költségvetés által központosított, illetve a vállalatok által befizetett rész csökkenése még nagyobb lenne.

Az amortizáció központosított részével az 1967-es állami költségvetés kiadási tételei is bővíthetők. (A továbbiakban ezt korrigált 1967-es költségvetésnek nevezem.) Mindennek alapján a költségvetési kiadásokat az 1. sz. összevont táblázatba lehet rendezni.

A központosított amortizációt tartalmazó állami költségvetés kiadásai
(mrd Ft-ban)

Kiadások összege	1967	1968	Változás
Felhalmozási kiadások (beleértve a központosított amortizáció felhasználását)	39,2	26,7	-12,5
Vállalatok és szervezetek támogatása	34,5	37,1	+ 2,6
Egyéb kiadás	66,5	78,9	+12,4
Összesen:	140,2	142,7	+ 2,5

A táblázatból kitűnik, hogy a két összehasonlított évben a költségvetési kiadások összege nominálértékben szintén nem változott lényegesen, ha az amortizációt a két évben azonos elv szerint vesszük figyelembe. (1968-ban a bevételek nem fedezték a kiadásokat, a központosítás mértéke szempontjából azonban ez nem döntő kérdés. Deficit vagy sufficit előállhat a nemzeti jövedelem 20 vagy 70 százalékának központosítása esetén is. 1 százalék költségvetési egyensúlyhiány jelentősége az egész pénzügyi egyensúly szempontjából természetesen annál nagyobb, minél nagyobb részét osztja el újra a nemzeti jövedelemnek az állami költségvetés.)

Az állam és a vállalatok reáljövedelmei

A termelői árszínvonal növekedésének hatása az állam és a vállalatok közötti elosztás arányaira

A folyó árakon és eltérő konstrukciókban számított nemzeti jövedelem költségvetésben összpontosuló hányada 1967-ben és 1968-ban is meghaladta a 60 százalékot. Ha az amortizáció azonos konstrukcióját tételezzük fel, akkor — pénzforgalmi szemléletű adatok szerint — a központosított rész aránya az 1967. és 1968. években hat ponttal (65 százalékról 59 százalékra) csökkent, a vállalati befizetések aránya pedig 8 ponttal esett. A helyzet megítélése, a távlati fejlesztési tervek és a szabályozó eszközök kidolgozása szempontjából egyáltalán nem közömbös, hogy a költségvetési koncentráció milyen tendenciát mutat. Az 1968-as csökkenés az új mechanizmusra való áttéréssel kapcsolatos és a jövőben nem fog automatikusan folytatódni. Bizonyos további időszakos csökkenés azonban nem zárható ki.

A múlt tapasztalatainak elemzése szempontjából vizsgáljuk tovább az állami pénzügyek szerepét az 1967-ben és 1968-ban termelt nemzeti jövedelem újraelosztásában. Következő lépésként a névleges értékekről át kell térni reálértékekre, vagyis az előbb felhasznált adatokat még egy tényezővel: a termelői árszínvonal változásával szükséges tovább korrigálni. Ez a változás 1968-ban mintegy +8 százalékot tett ki.

A termelői árszínvonal növekedésének különféle következményei vannak. Először is csökkent a állami bevételek azonos összegének vásárlóerejét, reálértékét. Ha az előbbieken konstatáltuk, hogy az állami

bevételek (amortizációt is tartalmazó) nominálértéke az említett két évben lényegében változatlan volt, akkor most az is megállapítható, hogy az így számított költségvetési alap fizikai volumene 1968-ban kevesebb volt, mint 1967-ben. Reálértékben számítva tehát abszolút csökkenés következett be, hiszen a nominálértékek azonosak voltak, a pénzügyiség vásárlóereje a termelőszférában pedig csökkent. Nem rendelkezünk olyan árindexszel, amely kimutatná, hogy az összes árváltozából mennyi jutott a költségvetési szférára, tehát, hogy mennyit csökkent egy forint költségvetési kiadás vásárlóereje. Ez a csökkenés kiadásnemenként eltérő nagyságú, a kiadások egy részére (például a vállalati támogatásra) pedig nem is értelmezhető.

Bizonyos azonban, hogy a felhalmozási költségek és a közületi dologi kiadások ártényezőinek a fogyasztói árak változásával is összefüggő növekedése ilyen hatásokkal jár. Ha ez így van, akkor az előbbieken korrigált költségvetési alap fizikai tömegének abszolút csökkenése kétségtelen. Az 1968-as gazdaságpolitikai helyzet és pénzügyi egyensúly megítélése szempontjából ez nem mellőzhető körülmény. A fenti becslés pontosítása a költségvetési szféra árindexének kiszámítása alapján volna elvégezhető.

Másodszor, a termelői árszínvonal változása — továbbgyűrűző hatásait is figyelembe véve — egy bizonyos ponton túl kihat a költségvetési központosítás arányaira. Egyfelől a költségvetési alap reálértékének már említett változása, másfelől a nemzeti jövedelem reálértékének változása miatt. Ez utóbbi bővebb kifejtést érdemel. Az Országos Tervhivatal közgazdasági főosztályán átszámították az 1967. évi várható (mintegy 202 Mrd forint) nemzeti jövedelem összegét az 1968-ban érvényesülő árak és konstrukciók szerint. (A végleges 1967-es nemzeti jövedelem összege, 203,7 Mrd Ft, ekkor még nem állott rendelkezésre, de a különbség nem számottevő.) Új árakon és új konstrukciókat alkalmazva az 1967-es nemzeti jövedelem 219,1 Mrd forintot tett ki.

Az új árakon számított 1967-es nemzeti jövedelemhez képest 1968-ban 12 200 millió forint növekmény jött létre, a mindenkori folyó árakon számítva pedig a nominális különbség 27 600 millió forint volt. A nem korrigált költségvetési bevételek teljes nominális növekménye 13 Mrd Ft. A kérdés az, hogy ez utóbbit a fenti két adat közül valamelyikkel összehasonlítva kimutatható-e a jövedelmek költségvetési koncentrációjának valóságos dinamikája. A nominális különbséggel (27,6) való összehasonlítása a reálértékben történt változásokat természetesen nem mutatja. A másik (12,2 Mrd forint) adattal való összehasonlításnál a költségvetési növekmény a nemzeti jövedelem növekedésének 106,5 százaléka, a költségvetés aránya pedig nem csökken, hanem nő.

Ez a következtetés azonban nem tűnik helytállónak, mert nehezen egyeztethető össze azokkal a gazdasági és politikai döntésekkel, amelyek fokozták a termelővállalatok önállóságát és megnövelték a vállalatok által visszatérhető pénzüsségeket, alapot teremtve ezzel a gazdálkodási funkciók gyakorlásához. Ilyen körülmények között éppen az átmenet évében nehéz elképzelni az állami költségvetés részarányának növekedését, még akkor is, ha különböző — később még vizsgálandó — konstrukciós okok játszottak ebben közre. Másfelől a tény tény marad; bármennyire is ellentmond a várakozásoknak, a számokból ez a következtetés

adódik. Egy adatokkal kifejezett tényt sohasem lehet pusztán spekulatív úton megcáfolni. Ha helytelenek — vagy valamilyen szempontból negatívnak — tűnik, ettől még nem veszít érvényéből. Legfeljebb arra ösztönöz, hogy újra vizsgáljuk meg számításának menetét, mindenekelőtt kiindulópontját.

Valójában a nemzeti jövedelem fizikai volumenének növekedését mint reálérték-mutatót nem helyes szembeállítani a költségvetési nominálbevételek növekedésével. Legalábbis egy ilyen szembeállítás torz képet ad a reálfolyamatokról és nem tükrözi helyesen az állampénzügyek szerepének valóságos változásait. A következtetés végeredményben azért helytelen, mert a kiinduló feltételezése is az.

A nominálfolyamatok összehasonlítása, mint láttuk, szintén nem ad választ az általunk vizsgált kérdésre. Ezért megállapítható, hogy ebből a szempontból a 13 mrd forintos növekmény a fentemlített két adat egyikével sem vethető egybe. Valójában nem helyes a 13 mrd forint alapján számolni a költségvetés reális növekedését. Ennek az összegnek egy része az áremelkedéseket fedezte. Minél nagyobb ez a rész, annál többet kell hozzáadni az 1967. évi költségvetéshez, hogy a reálérték összehasonlítható legyen. Az 1967-es költségvetés 128 milliárdos összege több milliárd forinttal nagyobb lett volna 1968-as árakon. Ebből a szempontból tehát a költségvetés növekményét úgy kapjuk meg, ha a 13 milliárd forintot elosztjuk a megfelelő árindexszel, amely esetleg kisebb az átlagos termelői árindexnél (108 százaléknál), de mindenképpen meghaladja a 100 százalékot. Az eredményből levonva az 1967-ben központosított amortizációt, újra tényleges csökkenést kapunk. A nemzeti jövedelem és a központosított amortizáció összegéhez képest a központosított állami jövedelem reálértéke mindenképpen csökkent.

Harmadszor, az árszínvonal emelkedése növelte a vállalatok pénzforrásait. Változatlan árak mellett ahhoz, hogy a tervezett mértékben növekedjenek a vállalati pénzforrások, ténylegesen (folyó forintban) is csökkenteni kellett volna a költségvetés részarányát, míg jelen esetben ezt a vállalati nyereség növekedése feleslegessé tette. (Igaz, a nyereség a tervezettnél nagyobb mértékben nőtt.) Az a tény, hogy az induló árak színvonala és nyereségtartalma magasabb volt az 1967. évinél, az 1968-as túlteljesítéstől függetlenül is nagyobb nyereségtömeget eredményezett. Azonos termékvolumenre számítva tehát az 1968-as nyereség eleve nagyobb kellett hogy legyen az 1967-ésnél.

A termelővállalatok egymás közötti gazdasági kapcsolataiban realizálódó magasabb árszínvonal nem növelheti a vállalatok rendelkezésre álló összes pénzforrások reális nagyságát. A többletek és a csökkenések itt kiegyenlítik egymást. Más a helyzet a vállalatoknak a költségvetési szférával fennálló „szállítói” kapcsolatairól. Az áremelkedés folytán a költségvetési kiadások reálértéke csökken.* Az állami megrendelésekre termelő, építő és szolgáltató vállalatoknak kifizetett összegek vásárlóereje kisebb, a költségvetés azonos összegű felhalmozási és dologi kiadásai mögött kevesebb használati érték van. (Máshol a költségvetés bizonyos kiadásai mechanizmusokból is növekedhetnek, ha az állam

* Ugyanehhez vezet a fogyasztói árak növekedése is a lakosság áruellátásának a szférájában. Ezt nem részletezve említést érdemel, hogy az építőiparban ez is jelentősen növelte a vállalati forrásokat.

magára vállalja a termelőiár-növekedés áthárításának megakadályozását a fogyasztásra, az exportra és a mezőgazdasági termelésre. A kezdeti időszakban annak ellenére, hogy a nemzeti jövedelem magasabb árszínvonalon és így magasabb árösszegben realizálódott, a ráfordítások áron kívüli megtérítésének összege nem csökkent. Az árasított ráfordítások csökkenését ugyanis meghaladta az az áremelkedés, amelynek továbbgyűrűzését a költségvetés újra áron kívül térítette meg. Ez azonban nem tartozik a vállalatok és a költségvetés „szállítói” kapcsolataihoz.)

Igaz, hogy a vállalati szféra árszínvonal miatti nyereségnövekedésének egy részét az állami pénzügyi rendszer központosítja. De mindaddig, amíg ennek a nyereségnövekedésnek a legnagyobb részét nem vonják el — márpedig ez lehetetlen —, a termelői árak emelkedése az állam és a vállalatok közötti újraelosztási folyamatokhoz vezet, a vállalatok javára. Végeredményben egy kiinduló helyzetből a vállalati visszatartások aránya két úton növelhető: először a költségvetési központosítás formális csökkentésével, másodsor a költségvetési kiadások reálértékének csökkentésével. Akár a költségvetés egyenlege lesz kedvezőtlenebb, akár az állami jövedelem reálértéke lesz kevesebb, a vállalatok reálforgásai mindenképpen megnőnek. Igaz, hogy a vállalatok állami pénzügyi támogatására fordított összeg reálértéke is csökken az áremelkedéssel. Az állam mint végső felhasználó azonban mindenképp „veszít” az árak emelkedésén.

A vállalati pénzszükségletek és a költségvetési egyenleg

A rövid ideig ható, 1967—1968-as átmenettel kapcsolatos problémák elemzése a következő évekre érvényesítendő szabályozási stratégia céljainak és eszközrendszerének kidolgozása szempontjából szükséges. Az 1968-as induló árak emelkedését (az induló árakhoz képest alig volt év közti változás) külön-külön kell megvizsgálni a vállalati forrásnövekedés és az állampénzügyi egyensúly oldaláról.

Vállalati oldalról a végeredmény szempontjából közömbös, hogy a nagyobb forrást a magasabb ár vagy a kisebb arányú elvonás biztosítja. A döntő kérdés itt az, hogy az összes tiszta jövedelemnek mekkora része marad vissza részesedésre és fejlesztésre, illetve tartalékolásra. Ennek a résznek a növelése két irányból közelíthető meg: 1. Ha — változatlan árak mellett — a költségvetési források nem csökkenthetők, a vállalatokét pedig növelni kell és a kétféle pénzjövedelem együttes összege nagyobb, mint a velük szemben álló árufedezet régi árakon, akkor egy ideiglenes, az áttéréssel kapcsolatos tényleges mérleghiány lép fel. A társadalmi termék árösszege kisebb, mint a vele szemben álló kereslet. Ezt az árszínvonal növekedése küszöböli ki. A pénzgység reálértékének egyszeri csökkentése voltaképpen a társadalmi újratermelés áru- és pénzoldalának egyensúlyát állítja helyre az új gazdálkodási feltételek között.

2. Ugyanerre az eredményre vezet, ha az elsődleges áremelkedéshez pótlólagosan teremtenek nominálkeresletet. Ez utóbbi egyrészt realizálja a nominálértékben megnagyobbodott régi árualapot, másrészt pedig a vállalati visszatartások reálértékének növekedését fedező árualapot.

Az 1968-as induló árak emelkedése, 1967-hez képest, részben elsődlegesnek tekinthető, részben pedig a mechanizmus reformjával lejátszódó újraelosztási folyamatot realizálta az állami költségvetés viszonylag kevésbé rugalmas változásai mellett. Akár elsődleges, akár utólagos volt, csak a nominális elvonási rátákkal együtt magyarázható.

Hangsúlyozni kell, hogy az 1968-as induló árak emelkedése, mint a pénz vásárlóerejét megváltoztató egyszeri aktus — belső logikáját tekintve — nem egy állandó áremelkedési tendenciának adott lökést, nem egy kumulálódó, önmagát újratertető inflációs folyamat szükségszerű kezdete volt. Nem ez volt az oka az év közi áremelkedéseknek sem.

A vállalatok a tervek szerint sem csak a nyereség előző évinél nagyobb részének visszatartása révén jutottak több pénzforráshoz és fedezik az anyagi ösztönzéssel, a termelés bővítésével és fejlesztésével kapcsolatos kiadásait. Már az 1968. évi árak kialakításánál több fontos ágazatban figyelemmel voltak a megváltozott visszatartási lehetőségekre is.

A tiszta jövedelem, ezen belül a nyereség összegének tartalmaznia kell mind az állami bevételek, mind pedig a szükségesnek ítélt vállalati visszatartások fedezetét. Éppen ez utóbbiak ismeretében került sor az árrendezés előkészítésének első szakaszában viszonylag alacsony nyereséget kalkuláló ágazatok részére különféle mentességek megállapítására. A később végrehajtott árrendezéseknél pedig már figyelembe vették a különböző adókat és a szükséges visszatartást, aminek következtében a nyereség induló színvonala az árreform eredeti irányelveihez képest magasabb lett.

Az állampénzügyi egyensúly oldaláról vizsgálva megállapítható: jelenlegi egyenlege úgy alakult ki, hogy az állam lemondott reálbevételei egy részéről a vállalatok javára. A nominálbevételek és azok reálértékének eltérését a pénzegység vásárlóerejének változása okozta. A vállalati visszatartások növekedését más szóval részben olyan egyszeri termelői pénzürtékcsökkenés finanszírozta meg, amely nem indított inflációs folyamatot.

A költségvetésnek van egy bizonyos terhelése, amely az új gazdasági mechanizmusra való átmenet időszakában fokozatosan csökken, majd megszűnik. Ha ezt növekvő mértékben olyan újabb kiadások váltják fel, amelyek mögött nem áll bevételnövekedés, akkor a deficit az újratermelés állandóan fokozódó egyensúlyhiányát tükrözné, amelyre az jellemző, hogy a pénzforrások kibocsátása növekvő mértékben megelőzi az árufedezet növekedését. Ezt is valamilyen részben áremelkedéssel kellene finanszírozni, de ez az áremelkedés nem kívánatos inflációs folyamat része lenne.

A költségvetési deficit, mint ismeretes (a kiadások adott összege mellett), három belső forrásból fedezhető: adóemeléssel, államkölcsonból és a pénzürték romlásából. Ezenkívül kell számításba venni a külső forrásokat. 1968-ban, a belső helyzetet tekintve, az első forrás nem állott rendelkezésre, tehát a másodikat és a harmadikat kellett alkalmazni olyan körülmények között, amikor a lakossági jövedelmek reálértéke lényegében változatlan maradt. Ez — bár szükséges —, de annyiban ellentmondásos módszer volt, hogy egyfelől a költségvetést finanszírozta, másfelől a vállalatok visszatartásait növelte.

Vizsgáljuk meg a deficit megfinanszírozásának másik módszerét.

Az állami költségvetés és a hitelszféra

E szerteágazó témának itt csak azok a vonatkozásai tárgyalhatók, amelyek a belső pénzügyi egyensúlyhoz kapcsolódnak. Nincs lehetőség a probléma történeti áttekintésére sem, annyit azonban szükséges megjegyezni, hogy a régi mechanizmusban a vállalatok normalizált forgóalap-szükségletének növekedése lényegében az állami költségvetést terhelte. 1957 előtt ez költségvetési juttatás, 1957-től pedig az üzemviteli vagy „forgóalappótló” hitelállomány növekedését ellentételező hitelfedezeti alap formájában történt. Végül, az 1967. évi forgóalap-rende-zés újra saját alapokká változtatta ezeket a hitelforrásokat. Ezért jogosult azt állítani, hogy a jelenlegi vállalati alapok legnagyobb része — a hitelszféra közvetítésével vagy anélkül — az állami költségvetésből ered. Az új mechanizmus egyik célja, hogy rövide zárja ezt a kört és ne közpon-tosítsa a tiszta jövedelemnek a vállalati alapok növelésére szolgáló részét. Ezáltal a jövedelmezőség és a termelésbővülés között egy bizonyos automatikus kapcsolat jön létre. (A hitelszféra tulajdonképpeni mozgási területe — melyet még a régi mechanizmusban sem az üzemviteli hitel reprezentált — itt nem részletezhető.)

Az állami költségvetésből végeredményben kevesebb hitelfedezeti alap képződött, mint amennyit a bank a normalizált eszközszükséglet növekedésére elosztott. Így jött létre az a helyzet, hogy a hitelfedezeti alap felhalmozott összege nem bizonyult elegendőnek a forgóalap-rende-zés során. Ezért a költségvetési betétszámlán szereplő forgóalapot is igénybe kellett venni, vagyis az addig felhalmozódott költségvetési több-let vállalati forrássá változott.

Itt azonban csak névleges többletről volt szó. Amikor ugyanis a hitelszféra „ideiglenesen” több forrást osztott szét (valójában az üzem-viteli hitel nem ideiglenes elosztás volt), mint amennyire hitelfedezet létezett, akkor *ezáltal a költségvetési kiadások egy részét finanszírozta meg*. Más szóval javította a költségvetési mérleg egyenlegét, csökkentette deficitjét vagy növelte többletét. A felhalmozódott állami pénz-tartalék mögött ebben az értelemben a belső államadósság keletkezése és növekedése állott. A költségvetési és a hitelmérleg kapcsolata nemcsak kölcsönös „kiszegítést” tesz lehetővé, hanem értelemszerűen a belső államadósság vagy államhitel keletkezését is magába foglalja.

Hogyan volt képes a hitelszféra arra, hogy többet osszon el üzem-viteli hitelre, mint amennyit a költségvetésből kapott? Erre a költségvetési betét, a hitelmérleg egyéb forrásai, végül pedig a tartós pénz-teremtés adott lehetőséget. Amennyiben az első két lehetőséggel éltek, annyiban az összevont pénzügyi mérleg (költségvetési és hitelmérleg) egyensúlya nyilvánvalóan nem változott. Ha a hitelszféra külön erre a célra pénzt teremtett, akkor adott árutömeget nagyobb mennyiségű pénzforgalommal (bankszámlapénz-forgalommal) termeltek újra, illetve kötöttek le készletként.

Ennek megítéléséhez figyelembe kell venni először is azt, hogy ahogyan a költségvetési mérleg hiányát technikailag a hitelmérlegből lehet fedezni, ugyanúgy az egész pénzügyi mérleg a nemzeti jövedelem áru- és pénzoldala közötti régi viszony megváltoztatásával is egyen-súlyba hozható. Másodszor: az áru- és a pénzoldal közötti új egyensúly

itt közvetlenül nem az árszínvonal, hanem a pénztömeg növekedésében nyer kifejezést (ami azután áttételesen az árszínvonalra is hat). Harmadszor: mindez főleg akkor tekinthető pénzhígító emisszióknak, ha a keletkezett új számlakövetelések mögött részben az adott feltételek mellett felhasználhatatlan készletek állnak. A készletek a raktárakban maradnak, a számlakövetelésekből viszont vásárlóerő lesz, végül a készleteket a költségvetés terhére értékeli le.

1968-ban — mint ismeretes — a költségvetést úgy állították össze, hogy az államkölcönt a hitelforrások terhére lehetett finanszírozni. Ebben az esetben azonban a hitelmérleg tényleges feleslege miatt valóban újraelosztó, nem pedig pénzteremtő jellegű hitelről volt szó. A nemzeti jövedelem áru- és pénzoldalának egyensúlya ilyen módon nem ingott meg.

Említettük azt az általánosan ismert szabályt, hogy a költségvetési deficit három belső forrásból finanszírozható: adóemeléssel, áremeléssel és a belső államadósság növelése révén. Az államkölcön annyiban sorolható ide, amennyiben olyan állami aktívának tekintjük, amelynek a költségvetésben kell megtérülnie.

A költségvetés és a hitelszféra közötti helyes funkciómegosztás szempontjából igen fontos annak eldöntése, hogy milyen források tekinthetők tartósaknak, melyeket lehet tehát tartós hitelezésre igénybe venni. Ez az áru és a pénz közötti teljes egyensúly szempontjából is nagyon fontos.

Az áru és a pénz közötti teljes egyensúly részben a termelőfelhasználás, részben pedig a végső felhasználás, illetve a készletnövekedés természetes és értékoldalának egyensúlya. Ennek fenntartásában tehát különleges szerepe van a vállalati alapképzés rendjének és az egyensúly biztosítását szem előtt tartó hitelezési gyakorlatnak. Az általános belső egyensúlyt veszélyeztető erőteljes inflációs tendenciák ugyanis nemcsak a fogyasztói áraknál vagy a költségeknél, hanem az újratermelési egyensúly megsértésében, a pénzforrások keletkezésének és kibocsátásának ezt kifejező mechanizmusában jelentkeznek. Ezzel szoros összefüggésben lehet csak elemezni és kidolgozni a hosszabb távon követendő pénzpolitikára, az árszínvonalra, a pénz belső vásárlóerejére és a külföldi valutákhoz viszonyított vásárlóerő-paritására vonatkozó elgondolásokat.

Az 1968. évi többletnyereség jelentősége

1968-ban az állami vállalatok az előirányozottnál 11 százalékkal nagyobb jövedelemre, ezen belül 20 százalékkal nagyobb nyereségre tettek szert. Ez a túlteljesítés — amint azt az 1969. évi állami költségvetés előkészítésekor is megállapították — csak kisebb mértékben származott abból, hogy a vállalatok jobban alkalmazkodtak az igényekhez és a kereslet szerkezetéhez, hogy csökkentették a termelési költségeket, valamint hogy a világpiacon áralakulás az ország számára kedvezően hatott.

A többlet főleg annak eredményeként jött létre, hogy az induló árak nyereségtartalma nagyobb volt a számítottnál. Ennek eredményeként az állam és a vállalatok között a tiszta jövedelem nem a tervezett 75 : 25, hanem 73 : 27 arányban oszlott meg.

Figyelemre méltó, hogy az árszínvonalra vonatkozó tervek a nyere-

ségtervnel sokkal pontosabban teljesültek. Az induló árak színvonalához képest csak szerény emelkedés következett be. A tervez képest előállott többletnyereség tehát nem a belső árszínvonal változásával függ össze, hanem azzal, hogy a valószínű pénzráfordítások (költségek) színvonala jelentősen elmaradt az árakban figyelembe vett költség-színvontól. Ez a nyereségtöbblet nem tekinthető fiktív nyereségnek abban az értelemben, hogy ne állna mögötte árufedezet (társadalmi termék). De arról tanúskodik, hogy ugyanazt az árufedezetet, amelyre az induló árak a ténylegesnél magasabb költség-szintet térítették meg, a vállalati szféra nem e magasabb költség-szinten állította elő.

Ebben közrejátszott, hogy 1968-ban bizonyos — költségek között szereplő — adóbefizetések a tervez képest csökkentek (eszközlekkézési járulék, központosított amortizáció). Ezt azonban teljes mértékben, sőt maradékkal ellensúlyozta a más költség-tényezőknél és a vámoknál mutatkozó többlet. A vállalatok és a szövetkezetek úgy érték el a többlet-nyereséget, hogy az induló árakban figyelembe vethet — és általában nem az 1967. évihez — képest megtakarították a termelőfelhasználás és a felértékelt amortizáció, illetve bizonyos egyéb költség-tényezők egy részét.* A magasabb nyereség nem fiktív olyan értelemben, hogy ne volna mögötte reális árufedezet (termelési eszközök és fogyasztási cikkek), de részben fiktív, mert nincs mögötte tényleges hatékonyságjavulás.

A nyereségre vonatkozó tervek túlteljesítése nemcsak annyit jelent, hogy megváltozott a társadalmi termék pénzügyi szerkezete. A tervekhez képest nőtt a vállalati források aránya. A tervektől eltérően a társadalmi termék árkiefejezésének kisebb része szolgálja az egyszerű újratermelést és nagyobb része szolgálja a felhalmozást és a fogyasztást. (Ezek szerint valamelyest a nemzeti jövedelem társadalmi összterméken belüli arányának is növekednie kellett a tervez képest, ami további gazdaság-politikai mérlegeléseket tehet szükségessé.)

Más vonatkozásban a tervekhez képest a végző felhasználásra szánt termék-rész bizonyos növekedésének kellett végbemennie a termelőfelhasználás rovására. Tehát nemcsak szűk értelemben pénzügyi, hanem közgazdasági szerkezetváltozásokról is szó van. Mindez azonban lényegében nem érintette a társadalmi összterméknek sem a volumenét, sem az árösszegét. *Nem a nyereségtöbblet lett tehát fiktív, hanem a népgazdasági termélegek arányait korrigálta az élet.*

Az induló árak nagyobb nyereséget tartalmaztak az 1967. évinél. Ez azonban két teljesen eltérő, sőt ellentétes jellegű tételből adódott: az árszínvonal emelkedéséből és abból, hogy az induló árak nyereségtartalma nagyobb volt a számítottnál. (A kisebb jelentőségű tényezőktől itt el lehet tekinteni.)

Az árszínvonal-emeléssel kapcsolatos többletnyereség névleges jövedelem abban az értelemben, hogy nem áll mögötte terméknövekedés, csak a társadalmi termék nominális árkiefejezésének növekedése. Az árszínvonal-emeléssel kapcsolatos többletnyereség bizonyos értelemben a

* Ez a megtakarítás gyakorlatilag ugyanazt eredményezte, akár a fajlagos költségek tényleges csökkenésével (megtakarításával), akár pedig a termelés szerkezeti átalakításával érték el. Ha a vállalatok az induló szabályozás által várt szerkezetnél előnyösebb szerkezetben termelték újra az árufedezetet, ezzel is törvényszerűen együtt kellett járnia a nyereségtartalom növekedésének. Ma még nem látható, hogy pontosan milyen szerepe volt ebben az állóeszközök árakban figyelembe vett és ténylegesen kialakított értéke közötti különbözethetnek vagy más tényezőknek.

pénz vásárlóerejének romlásából ered. Az 1968. évi túlteljesítés azonban nem eredhetett ilyen forrásból, hiszen ebben az évben (az induló árak életbelépése óta) a pénz vásárlóereje — legalábbis az ipari termelői szférában — lényegében azonos színvonalon mozgott.

Az 1968. évi induló árak 1967. évinél magasabb színvonala — mint láttuk — a vállalatok javára osztotta el újra a megtermelt tiszta jövedelem egy részét, mégpedig olyan módon, hogy a pénzürtéket (vásárlóerőt) is csökkentette. Az év közi teljesítés eredményeként kialakult magasabb nyereség viszont olyan módon változtatta meg a pénzügyi szerkezetet, hogy a pénzürtéket változatlanul hagyta.

A többletnyereség arról tanúskodik, hogy — a jelenlegi támogatási összeg mellett — az árszintemelés a költségvetés és az egész belső pénzügyi egyensúly szempontjából akkor lett volna a legkedvezőbb, ha az induló árak árindexe 2—2,5 ponttal alacsonyabb lett volna a ténylegesnél. Az a tény, hogy az induló árak általában ott is stabilak maradtak, ahol az ármechanizmus a mozgást lehetővé tette, közvetve szintén mutatja a termelői árak viszonylag magas színvonalát.

Az árreform előkészítésének kezdetén olyan elképzelések uralkodtak, hogy 1968-ban a termelői árak színvonala alacsonyabb lesz, mint 1967-ben. Ezzel szemben az induló árszínvonal mintegy 8 százalékkal magasabb lett. A költség szint ezen belüli eltérése is ilyen előrelátási tévedésnek tekinthető. Mint utólag kiderült, gyakorlatilag arról volt szó, hogy a gazdaságirányítás szervei 1966-ban optimistán, 1967-ben viszont pesszimistán ítélték meg az 1968. évi költség szint alakulását, a vállalatoknak pedig az árképzésben sikerült érvényre juttatniuk saját érdekeiket.

Bizonyos fokú termelőiár-emelésre — 1967-hez képest — szükség volt. De objektíve nem lett volna szükség *pontosan ekkora* áremelkedésre, vagy pedig, az adott árszínvonal mellett, a költségvetési bevételek változatlan összegéből kevesebb vállalati támogatást kellett volna nyújtani. (Ez azonban természetesen csak utólag állapítható meg.)*

Az árszínvonal csökkenésének alternatíváját képező kiadás-csökkenést tehát meg kell különböztetni attól a — szintén lehetséges — kiadás-csökkenéstől, amely az árak alacsonyabb színvonala miatt következett volna be, de az adóbevételeket is megnyirbálta volna. A különbség lényege az, hogy az első okozataként a költségvetési deficit is csökken (vagy megszűnik), a második viszont közvetlenül lényegében nem érinti az egyenleget.

Az 1968. évi többletnyereség fényében nyilvánvaló, hogy termelői árszínvonalunk viszonylag jelentős tartalékokat tartalmaz. Az állami támogatás és a mentességek csökkentése emeli a költség szintet, de ezt a tartalékokat teljes egészében nem emészti fel. Az áralakulás hosszabb távú tervezésekor ezt a körülményt célszerű figyelembe venni.

Jövedelemtulajdonosok és jövedelmi formák szerinti tervezés

Az 1968-ra való áttérés különleges egyensúlyi problémája úgy is megfogalmazható, hogy az alapvető jövedelemtulajdonosoknál több jöve-

* A bérterhek növelését sokan azzal az indokkal vetik el, hogy ez pénzhígtást jelent. Egészen nyilvánvaló, hogy a változatlan költségek és egyéb feltelek mellett pusztán a nyereségtartalom növekedése is pénzhígtás.

delem (pénzforrás) volt, mint amennyire az 1967. évi termelői árak mellett árufedezet lett volna. Az egyszerű áremelkedés a jövedelemtulajdonosok közötti újraelosztáshoz vezetett. Jóllehet az említett esetben az állam és a vállalatok közötti viszonyokról van szó, szükségesnek látszik még további két tényező szerepeltetése: a lakosság és a külföldé. Eddig azért nem vettük őket figyelembe, mert a fogyasztói piac egészében egyensúlyt tételeztünk fel, a külföldre elosztott nemzeti jövedelem viszont megjelenik a költségvetésben, a külföldi hitelfelvét általában javítja, a visszafizetés pedig rontja a belső pénzügyi egyenleget.

A nemzeti jövedelem tervezésekor — az értékbeli és a végső felhasználási irányok szerinti számítás mellett — célszerűnek látszik a jövedelemtulajdonosok szerint is előírányozni a végső elosztási és felhasználási arányokat.

Ismeretes, hogy a gazdasági mechanizmus reformjának egyik fontos mozzanata volt a gazdasági döntési jogkörök átrendezése. Ebből a szempontból növekvő fontosságú az a kérdés, hogy a nemzeti jövedelemnek melyik része felett diszponál az állam, melyik része felett a lakosság és a vállalatok. Az OT Közgazdasági Főosztályán kidolgozott metodika szerint* a következő módon (2. sz. táblázat) különíthetők el egymástól a végső felhasználást szolgáló jövedelmek.**

A jövedelemtulajdonosok közötti megosztás szerint is tervezni kell tehát a nemzeti jövedelmet. Ennek — mint említettük — egyik oka az egyensúlytervezés szükségleteiben keresendő. Másik oka az, hogy enélkül nem mutatható ki — és végeredményben tudatosan nem szabályozható — a jövedelmek elosztása a döntési szintek között. Végül fontos ez azért is, mert ezen az alapon új típusú sakktablamerleg állítható fel, amelynek belső négyzete az újraelosztási kapcsolatokat, oldalszárnya az eredeti jövedelmeket, alsó szárnya pedig a végső felhasználást tartalmazza (fordítva, mint az ágazati kapcsolatok mérlege). Ez a mérleg nem tartalmaz termelőfelhasználást.***

A két sakktablamerleg az elkönyös ellenőrizheti egymást. Ez újraelosztási mérlegnek az a előnyös tulajdonsága, hogy invertálásával ki-

* A jövedelemtulajdonosok szerinti tervezés elvi alapjait „A szocialista tulajdon és az áruterelés” című könyvemben (Kossuth, 1968) az árszínvonallal és a szabályozók modelljével összefüggésben fejtettem ki (409–420. l.). Ugyanebben a munkában arra is rámutattam, hogy a nyereség milyen területeken tükrözi és milyen területeken nem tükrözi a gazdasági hatékonyság tényleges változásait (274–291. l.). Ebből következnek a fejlesztőtevékenység nyereségszintjének központi szabályozásának lehetőségei és korlátai.

Felhasználom ezt az alkalmat arra, hogy felhívjam a figyelmet a könyvemben néhány helyen más témák kapcsán előforduló szöveghibára. Nem az értelemzavaró sajtóhibákat tartom veszélyesnek, hanem az értelmeseket, amelyek a mondanivaló fordítottját tartalmazzák. Ennek szemléltetésére itt csak egy példát hozok fel. A 35. lapon a jogi (akarati) tényezők említése után ezt szándékoztam írni: „A tulajdont nem ez, nem a tudatos cselekvés, hanem a *termelőerők állapota* határozza meg.” Mint látható, a tulajdon végső, objektív determinánsáról van szó. A szövegben mindezt így szerepel: „A tulajdont nem ez, hanem a tudatos cselekvés, a *termelőerők állapota* határozza meg.” A „hanem” szó ellentétes értelmet ad a szövegnek.

** Az ötödik oszlopban állami jövedelem nem keletkezik, a vállalati sorban a termelési költségvetés, illetve az annak körén kívüli szféra jön számításba, a lakosság részéről pedig lényegében a magántermelés. A hatodik oszlop az állam és a lakosság jövedelmeit növeli, a vállalatokét csökkenti. A táblázat hetedik és nyolcadik oszlopának egymás közti arányai attól függenek, hogy mit tekintünk eredeti, és származékos jövedelemnek. (Az állam eredeti jövedelmének tekinthetők például a költségcsökkentés adóterételek.) Összegük azonban nem függ ettől a félig-meddig konvencionális kérdéstől. A nyolcadik oszlop már nemcsak csökkenti, de növeli is a vállalati forrásokat, mivel a vállalatok nemcsak átadnak, de kapnak is származékos jövedelmeket. A végső felhasználást (10. oszlop) is megfelelő (célok szerinti) bontásban lehet előírányozni. A tervezési módszerek fejlesztésének egyik útja a végső jövedelemtulajdonosok szerinti megosztásának és végső felhasználási célokra való felosztásának a koordinálása.

*** A sakktablamerlegeknek a pénzügyi tervezésben való felhasználása egy idő óta a Pénzügyminisztériumban folyó vizsgálatok tárgyát képezi.

A végső felhasználást szolgáló jövedelmek elkülönítésének sémája

— Egyszerűsített vázlat —

Jövedelem- tulajdonosok	A jövedelmek keletkezése				A jövedelmek elosztása és felhasználása				
	Nemzeti jövedelem	Amortizáció	Behozatali (+) kiviteli (-) többlet	Összesen	Elosztás	Eredeti jövedelmek	Származékos jövedelmek	Végső jövedelem	Végső felhasználás
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Állam.....									
Vállalatok.....									
Lakosság.....									
Külföld.....									

számítható, mennyi teljes „jövedelemátadási” ráfordítás szükséges egy egységnyi jövedelemnövekedéshez az egyes tulajdoncsoportokban.

A jövedelemtulajdonosok közötti kapcsolatok mérlege 1968-ra öt szektorra bontva készült el (állam, vállalat, lakosság, hitel, külföld). A pénzügyi tervezésben való felhasználásával kapcsolatban a következő két javaslatot lenne érdemes fontolóra venni. Először: célszerű volna elkészíteni a szóban forgó mérleget jövedelemformák szerinti bontásban. Ez a bontás képet adna a pénzügyi szabályozók egymás közötti összefüggéseiről, a nemzeti jövedelem újraelosztásának egész területén. Ez a jövedelemtulajdonosok és jövedelemformák szerinti táblázat a pénzügyi szabályozók funkcionális kapcsolatainak mérlegét mutatja. „Technológiai koefficiensei” azt tükrözik, hogy egy egységnyi újraelosztott jövedelemben közvetlenül mennyi más formában újraelosztott jövedelem van. Inverzegyütthatói megmutatják, hogy egységnyi pénzjövedelem összesen, az átgűrűzések figyelembevételével mennyi halmozott jövedelmet tartalmaz. Másodsor: az állami költségvetés tervezésekor kiindulópontnak kellene tekinteni azt, hogy az államnak mennyi végső felhasználásra igénybevehető jövedelemre van szüksége. Az állami költségvetés kiadásain belül a végső felhasználásra fordított kiadások elkülönítése megteremtene a metodikai kapcsolatot a nemzeti jövedelem hasonló módszerű tervezésével. (Ma lényegében csak a felhalmozási kiadások jelennek meg külön.)

Ha 1967-re és 1968-ra az említett módszerekkel kidolgozott mérleg rendelkezésünkre állna, akkor abból leolvashatnánk mindazt, amit az előbbiekből kinyertünk. De nemcsak a múlt elemzése, hanem a tervezőmunka szempontjából is nagy a jelentősége a jövedelemtulajdonosok és jövedelemformák szerinti tervezésnek, mert alkalmas a népgazdaság fő egyensúlyi feltételeire vonatkozó gazdaságpolitikai elhatározások és a jövedelemképződés mennyiségi kapcsolatának megteremtésére. Kevésbé alkalmas ugyan a dinamika érzékeltetésére, mivel a lineáris programozás módszerein alapul, de érvényességi körén belül új összefüggésekre deríthet fényt. Ez indokoltá teszi a megfelelő metodika kidolgozását és a pénzügyi tervezésben való felhasználását is.

Korszerűsítés és jövedelmezőség a mezőgazdaságban

A gazdálkodás alapvető követelménye, hogy a termelés növekedését olyan ráfordítással ériék el, amely a rendelkezésre álló eszközök és munkaerő felhasználásával növekvő jövedelmet biztosít. Ha a jövedelem gyorsabban nő, mint az összes termelés, akkor az előállított javak és érték kisebb részét kell az anyagi költségek pótlására felhasználni, s nagyobb hányada szolgálhat a dolgozók jólétének növelése és a további fejlesztés alapjául. Ez felel meg legjobban a társadalmi érdekeknek, mert az ilyen gazdálkodás fokozott lehetőséget nyújt mind a fogyasztási, mind a fejlesztési igények nagyobb mértékű kielégítésére.

Mit mutatnak a mezőgazdasági tapasztalatok?

Kezdjük a termelés — adott árviszonyokra épülő — értékstruktúrájának jellemzésével. Az 1. sz. táblázat adatai azt mutatják, hogy a mezőgazdaságban az utóbbi évtizedben a bruttó termelés növekedésével egy időben nem tapasztalható lényeges változás a nettó termelésben. A nettó termelés — hosszabb időszakot véve alapul —, egy helyben topogott, sőt visszaesett.

1. sz. táblázat

A mezőgazdaság bruttó, halmozatlan és nettó termelési értékének alakulása
(1959. évi változatlan áron, millió Ft)

Év	Nettó termelés	Értékcsökkenési leírás	Ipari eredetű anyagfelhasználás	Halmozatlan termelés	Mezőgazdasági eredetű anyagfelhasználás	Mezőgazdasági szolgáltató vállalatok díja	Bruttó termelés
1958	32 838	2508	5 293	40 639	21 211	890	62 740
1959	34 195	2680	6 192	43 067	21 759	1353	66 179
1960	30 652	2611	6 591	39 854	21 277	1776	62 907
1961	29 220	2813	8 074	40 107	21 132	2089	62 326
1962	29 852	3275	9 784	42 911	19 635	1826	64 372
1963	31 250	3689	11 601	46 540	19 351	1749	67 640
1964	32 288	3998	13 065	49 351	20 163	1480	70 994
1965	28 429	4278	13 322	46 029	19 875	1206	67 110
1966	30 270	5005	15 221	50 496	20 940	1221	72 657
1967	31 022	5004	17 122	53 148	21 215	1090	75 453

Az 1-6 sz. táblázat adatainak forrása: A mezőgazdaság termelési értéke, termelési és árumérlegei, KSH. 1966; Mezőgazdasági Adatok II.; Statisztikai Időszaki Közlemények, KSH. 1966/12; Mezőgazdasági Adatok III.; Statisztikai Időszaki Közlemények, KSH. 1967/17; Statisztikai Időszaki Közlemények, KSH. 1968/16; A mezőgazdasági termelés helyzete és alakulása. Földművelésügyi Minisztérium, 1966.

Ehhez hasonló képet kapunk a szektorok szerint bontott adatok alapján is. A 2. sz. táblázatból kiderül, hogy az anyagi-műszaki bázis magasabb fokán gazdálkodó állami gazdaságokban az új érték hányada kedvezőtlenebbül alakul, mint a termelészövetkezetekben. Ez az összefüggés mezőgazdaságunk fejlődésének azt a sajátosságát tükrözi, hogy a bruttó termelési érték növekedésétől elmarad az új érték növekedése. A termelés során felhasznált termelési eszközök tömege nagyobb mértékben nő, mint a mezőgazdaság társadalmi terméke. A jelenlegi feltételek között mezőgazdaságunkban magasabb fejlettségi szinten az előállított bruttó termék nagyobb hányadát kell pótlási célra felhasználni és kisebb része válik nemzeti jövedelemmé.

2. sz. táblázat

A mezőgazdasági bruttó termelési érték struktúrája 1967-ben, folyó áron

Megnevezés	Állami gazdaságok		Termelészövetkezetek	
	millió Ft	%	millió Ft	%
Nettó termelési érték	3 440	29,3	12 865	41,2
Értéksökkenési leírás	856	7,3	2 201	5,7
Nem mezőgazdasági eredetű anyag	4 126	35,1	9 450	24,4
Halmazatlan termelési érték	8 422	71,7	27 630	71,3
Mezőgazdasági eredetű anyag	3 234	27,6	10 228	26,4
Mezőgazdasági szolgáltatás	80	0,7	905	2,3
Bruttó termelési érték	11 736	100,0	38 763	100,0

A termelés értékstruktúrájának itt jellemzett átalakulását az idősorok adatai is bizonyítják. Az állami gazdaságok mezőgazdasági bruttó termelési értékében az új érték hányada 1958-ban 41,8, 1966-ban 31,1 és 1967-ben 31,9 százalék volt. Ugyanezek az adatok a termelészövetkezetekben 1958-ban 47,9, 1966-ban 42,1 és 1967-ben 41,7 százalékot tettek ki.* Az utóbbi két évben ez az arány az állami gazdaságokban lényegesen nem változott, a termelészövetkezetekben azonban tovább csökkent.

A termelés értékstruktúrájának következő fontos jellemzője a *tiszta jövedelem* és az *anyaghányad* alakulása. A *tiszta jövedelem* összegét a statisztikai megfigyelés szektor szerinti bontásban nem tartalmazza, ezért annak nagyságára és hányadára a személyes jövedelmeknek és a munkabéreknek az új értékből való levonása útján következtethetünk. A megközelítő számítások azt mutatják, hogy az állami gazdaságokban nemcsak az új érték, hanem a tisztajövedelem-hányad is alacsonyabb színvonalú, mint a termelészövetkezetekben.

Magasabb fejlettségi szintre lépve a mezőgazdasági eredetű és a nem mezőgazdasági eredetű *anyaghányadok* eltérően változnak. A termelés mezőgazdasági eredetű anyaghányada azonos szinten alakul a különböző fejlettségi szintet képviselő állami gazdaságokban és termelészövetkezetekben, az ipari eredetű anyaghányad azonban nem. Ez az állami gazdaságokban jóval magasabb és jóval gyorsabban növekszik, mint a termelészövetkezetekben. Az anyagköltség ipari eredetű hányada az állami gazdaságokban 1958-ban 39,5, 1967-ben pedig már 60 százalék volt. A termelészövetkezetekben a tömeges szövetkezetszervezés befejezésekor 1961-ben 37,8, 1967-ben pedig 51,1 százalék volt ez az arány.

* 1966. évi változatlan áron számolva.

A bruttó termelés új érték hányada a termelés ágazati szerkezetének megfelelően is eltérő képet mutat. Az állami gazdaságokban az új érték hányada a nem mezőgazdasági tevékenységben a legmagasabb (50,1⁰/₀), ezt követi a növénytermesztés (46,8⁰/₀), végül pedig az állattenyésztés (5,7⁰/₀). A termelőszövetkezetekben a növénytermelés áll az élen (57,2⁰/₀), ezt követi a nem mezőgazdasági tevékenység (49,5⁰/₀), végül pedig az állattenyésztés (6,8⁰/₀). Az állattenyésztésben az új érték hányada mindkét szektorban igen alacsony és jelentősen elmarad az egyéb ágazatoktól.

Az állami gazdaságokban a mezőgazdasági termelés új értékhányada kedvezőtlenebb alakulásához az is hozzájárul, hogy itt a termelőszövetkezetekhez viszonyítva nagyobb az állattenyésztés és kisebb a növénytermelés aránya a bruttó termelési értékben. Ezt a hatást azonban a nagyobb tiszta jövedelmet tartalmazó nem mezőgazdasági tevékenység nagyobb aránya bizonyos fokok ellensúlyozza és kiegyenlíti.

Hogyan alakult az alapvető termelési tényezők (föld, munkaerő, termelési eszköz) hatékonysága és a jövedelmezőség? Ezt a rendelkezésre álló statisztikai adatok alapján a bruttó és nettó termelési értéknek a különböző tényezők egységnyi mennyiségére való vetítésével tudjuk jellemezni. (3. sz. táblázat.)

Nézzük először az ún. „területi termelékenység” alakulását. Az állami gazdaságok területegységen 48,5 százalékkal több mezőgazdasági bruttó terméket állítanak elő, mint a termelőszövetkezetek. A termőföld „értékesülésében” jelentkező különbség elsősorban az állami gazdaságok nagyobb állattartásán és nem mezőgazdasági tevékenységén alapszik. Egy katasztrális hold termőterületre csaknem kétszer akkora állattenyésztési hozamérték jut, mint a termelőszövetkezetekben. Ez mutatja, hogy az állattenyésztés fejlesztésével nő a földterület kihasználása. A nem mezőgazdasági tevékenységgel előállított termelési érték területegységre vetített színvonalja több mint kétszerese a termelőszövetkezetek hasonló mutatójának.

A nettó termelési értékkel mérve gyökeresen eltérő képet kapunk a „területi termelékenység” alakulásáról. Különösen igaz ez a mezőgazdasági tevékenység esetében. A magasabb fejlettségi fokon gazdálkodó állami gazdaságok mezőgazdasági termelésükkel egy kh termőterületen mindössze 5,6 százalékkal nagyobb új értéket állítanak elő, mint a termelőszövetkezetek.

A területegységre jutó új érték színvonalának viszonylagos elmaradása még inkább szembetűnik, ha összevetjük a termelési feltételekben meglévő különbségekkel. Az állami gazdaságokban területegységre 152,5 százalékkal több állóeszköz és 41,0 százalékkal több felhasznált munkanap jut, mint a termelőszövetkezetekben. A termőterület átlagos aránykorona értéke is az állami gazdaságokban magasabb néhány százalékkal. A területegységre jutó mezőgazdasági termelés anyagköltsége pedig 78,7 százalékkal nagyobb volumenű, mint a termelőszövetkezetekben. Ezek a számok jól mutatják, hogy a termelési feltételekben meglévő különbséggel nem arányosak a termelés színvonalában jelentkező különbségek. Egyrészt a területegységre jutó bruttó termelés színvonalja sem alakul a befektetésekkel és a ráfordításokkal arányosan, másrészt különösen elmarad azoktól a területegységre jutó új érték volumene.

A munkatermelékenység mutatói a bruttó termelés alapján mérve

Hatékonysági mutatók

(1967. folyó áron, Ft)

Megnevezés	Állami gazdaságok	Termelőszövetkezetek	Állami gazdaság a tisz %-ában
<i>1 kb termőterületre jutó bruttó termelési érték</i>			
Növénytermelésből	3959,5	3146,0	125,8
Állattenyésztésből	2988,2	1507,7	198,2
Mezőgazdasági tevékenységből	6972,0	4692,8	148,5
Nem mezőgazdasági tevékenységből	1324,7	577,5	229,4
Teljes tevékenységből	8296,7	5270,3	157,4
<i>1 kb termőterületre jutó nettó termelési érték</i>			
Növénytermelésből	1855,3	1798,6	103,2
Állattenyésztésből	170,5	102,5	166,3
Mezőgazdasági tevékenységből	2043,6	1934,5	105,6
Nem mezőgazdasági tevékenységből	664,2	285,7	232,5
Teljes tevékenységből	3707,7	2220,2	121,9
<i>1 munkaóra jutó bruttó termelési érték</i>			
Mezőgazdasági tevékenységből	25,30	21,95	115,2
Teljes tevékenységből	30,10	24,65	122,1
<i>1 munkaóra jutó nettó termelési érték</i>			
Mezőgazdasági tevékenységből	7,41	9,05	81,9
Teljes tevékenységből	9,82	10,38	94,6
<i>Az állászközök 100 Ft-jára jutó bruttó termelési érték</i>			
Mezőgazdasági tevékenységből	54,8	93,2	58,8
Teljes tevékenységből	65,2	104,6	62,3
<i>Az állászközök 100 Ft-jára jutó nettó termelési érték</i>			
Mezőgazdasági tevékenységből	16,1	38,4	41,9
Teljes tevékenységből	21,3	44,1	48,3
100 Ft nettó termelésre jutó munkaóra, óra	10,2	9,6	106,3
100 Ft nettó termelésre jutó anyagköltség, Ft	187,6	125,4	149,6
100 Ft nettó termelésre jutó állóalap, Ft	469,7	226,9	207,0

kevésbé haladják meg a termelőszövetkezetek hasonló eredményeit, mint a területegységre jutó termelési érték. Az állami gazdaságok területegységen 57,4 százalékkal több bruttó terméket állítottak elő, amit a munka oldaláról a területegységre jutó 41 százalékkal nagyobb munkanapráfördítés és az eleven munka termelékenységének 22,1 százalékkal magasabb színvonala alapozott meg.

A magasabb fejlettségi szinten gazdálkodó állami gazdaságokban az egy munkaóra jutó nettó termelési érték volumene kisebb, mint a termelőszövetkezetekben. Ez a jelenség a fejlődés egyik kedvezőtlen vonása. Különösen, ha figyelembe vesszük, hogy a felhasznált eleven munka ha-

tékonyágát az egy munkaóra juttató új érték elég jól jelzi, mivel ebben a mutatóban a tárgyiasult munka hatékonyságának változása is jelentkezik. A technikai felszereltségben meglévő különbség alapján az egy munkaóra juttató bruttó termelési érték színvonala sem kielégítő. Az állami gazdaságokban az egy foglalkoztatottra jutó állóeszközök értéke 154,4 százalékkal nagyobb, mint a termelőszövetkezetekben.

A technikai felszereltség mutatójából kiszűrve a munkaerő kihasználásában meglévő különbségeket, a 100 munkaóra juttató állóeszközérték-mutatót kapjuk. Ennek alapján vizsgálva a munka technikai felszereltségének színvonala 95,7 százalékkal magasabb, mint a termelőszövetkezetekben. A munkatermelékenység színvonalának emelkedése tehát az állami gazdaságokban jelenleg nem tart lépést a technikai felszereltség növekedésével, jelentősen elmarad tőle.

Az álló- és forgóalapok egységnyi értékére jutó termelésiérték-mutatók (mind a bruttó, mind a nettó termelési érték) jóval alacsonyabban az állami gazdaságokban, mint a termelőszövetkezetekben.

Hogyan alakul a *jövedelmezőség*? A termelésben lekötött alapok alacsony hatékonysága következtében nő a bruttó termelés anyaghányada és csökken az új érték hányada. Emiatt az eleven munka termelékenysége sem nő a kívánatos mértékben, amit a technikai felszereltség színvonalától való lemaradása is mutat. Így az eleven munka termelékenységének alakulása és az ezen alapuló munkaigényesség változása nem kompenzálja az új érték volumenének az anyaghányad emelkedése miatti csökkenését. Ezért a bruttó termelés tiszta jövedelem hányada és a tiszta jövedelem alapján képzett *jövedelmezőségi mutatók* is kedvezőtlenebbnél alakulnak.

A műszaki fejlődés magasabb fokán működő állami gazdaságokban a termelés anyag- és alapigényessége jóval magasabb, mint a termelőszövetkezetekben. Emiatt az új érték munkaigényességének színvonala is magasabb. Hiába visz át az eleven munka a termelés során sok tárgyiasult munkát a megtermelt termékek értékébe, ha a termelés anyagigényességének kedvezőtlen alakulása annyira megterheli a bruttó termelést, hogy az előállított új érték *munkaigényessége is nő*. Ebben az esetben nyilvánvalóan a termelés ráfordításigényességének olyan növekedésével állunk szemben, amikor az *eleven munka hatékonysága és a jövedelmezőség is romlik*.

Az adatok azt is tükrözik, hogy a területegységre jutó bruttó termelés magasabb színvonalát elsősorban a termelési tényezők (itt eleven munka) mennyiségének növekedése eredményezte, és a hatékonyságjavulás szerepe másodlagos. Ez a tendencia érvényesül a nettó termelési értékkel képzett mutatóknál is. A különbség az, hogy itt hatékonyságjavulásról nem beszélhetünk, ami a területegységre jutó új érték kedvezőtlen alakulásának is az oka.

Az 1967—1968-as adatok az állami gazdaságokban már kedvezőbb képet mutatnak, a termelőszövetkezetekben azonban még nem, kivéve a specializált tömegtermelésre berendezkedő legjobb nagyüzemeket. Országos átlagban tehát tartósan érvényesülnek az itt bemutatott tendenciák.

Hatékonyabb gazdálkodást mezőgazdasági nagyüzemeinkben

Nem lehet vitás, hogy mindennek van egy gazdaságon (vállalaton) belüli vetülete és mondanivalója. Mégpedig a következő: *mezőgazdasági nagyüzemeinkben a termelés technikai feltételeinek a javításával nem tart lépést a hozamok színvonalának az emelkedése.*

A hozamok növekedése sok összetevő eredménye. Nagy szerepe van benne a műszaki, a technológiai, a szervezési és a személyi feltételeknek egyaránt. Egyik fontos tényezője kétségtelenül a korszerűsítés, a befektetések növelése. Ezt alaposabban szemügyre véve megállapíthatjuk, hogy mezőgazdaságunkban az *erőteljes korszerűsítésen belül elmaradtak a fajlagos hozamok növekedésére közvetlenül ható befektetések.* Ez kedvezőtlenül befolyásolja azok hatékonyságát és a lekötött termelési tényezők kihasználását.

Nemzetközi összehasonlítások azt mutatják, hogy a fejlett mezőgazdasággal rendelkező országokban a hozamokra közvetlenül ható ráfordítások jóval magasabb színvonalon valósulnak meg. Igaz, hogy ezeknek az országoknak a többségében a mezőgazdasági nagyüzemek már régen túljutottak az anyagi-műszaki megalapozás kezdeti időszakának befektetésein, s ma már nem a megalapozás gondjaival birkóznak, és ez nagy különbség.

Nagyüzemeinkben még csak most folyik a korszerű gazdálkodás anyagi-műszaki alapjainak a lerakása. Nagyüzemi istállókat, tárolótereket, egyéb berendezéseket kell nagy tömegben építenünk, az igaerő helyettesítésére traktorokat, munkagépeket kell nagy mennyiségben beszerezni. Nem az a fő gondunk tehát, hogy egy régóta jól működő korszerű nagyüzemben valamilyen kevésbé korszerű gépet vagy felszerelést jobbal cseréljünk ki, hanem az, hogy egyáltalán legyenek nagyüzemeink, kialakulhasson a korszerű nagyüzemi gazdálkodás.

Éppen ezért igényelnek igen nagy figyelmet a vállalatok kívüli feltételekkel együtt a vállalatokon belüli tennivalók, a termelészövetkezetek és állami gazdaságok feladatai a gazdálkodás javításában, a föld, a felszerelés, a munkaerő hatékonyabb felhasználásában. Nincsen értelme az önmagáért való korszerűsítésnek. A pusztán műszaki vagy technológiai szempontból korszerűnek tartott berendezés, építkezés vagy bármilyen megoldás gazdaságilag értelmetlen, ha alkalmazása hosszabb időn át sem jövedelmező.

Bármilyen fejlesztésnél, minden egyes befektetés előtt vizsgálni kell annak a bruttó jövedelem alakulására gyakorolt várható hatását. A vizsgálatnak nemcsak arra kell kiterjednie, hogyan alakulnak az eddigi ráfordítások, a bruttó jövedelem összes, valamint a munkanapra és az esz-közállomány egységére jutó nagysága, hanem arra is, hogy fedezni lehet-e a jövedelemből

- a) a központi befizetések (adó, kamat, SZTK-járulék stb.) növekményét;
- b) a gazdaságban kialakult egy munkanapra jutó munkadíjat, és annak tervezett növekményét;
- c) a pótlólagos befektetések miatt felvett hitelek esedékes törlesztését.

Átmenetileg bekövetkezhet, hogy (például hosszabb idő alatt ter-

mőre forduló ültetvény, továbbá az állattenyésztési beruházások esetében) a fejlesztés eredményeként keletkező bruttó jövedelemtöbblet nem fedezi az itt felsorolt *minimális* jövedelemigényt. Hosszabb időszakot véve alapul azonban ez elengedhetetlen. Nemcsak azért, mert ebben az esetben a dolgozók nem érdekeltek a pótlólagos eszköz- és elevenmunkabefektetésekben, hanem azért is, mert elkerülhetetlen az eladósodás.

A gazdaságok elemi érdeke legalább a minimális jövedelemigény kielégítését követeli. Sőt mind a szövetkezetek, mind az állami gazdaságok anyagilag abban érdekeltek, hogy a fejlesztés eredményeként minél nagyobb összjövedelemre tegyenek szert, mert ebben az esetben a munkadíjak emelésével garantáltan növelhetik a dolgozók és vezetők anyagi érdekelttségét, illetve nagyobb összeget fordíthatnak felhalmozásra.

Milyen változásokat sürget mindez nagyüzemeink gazdálkodásában?

Olyan befektetések előtérbeállítását igényli, amelyek közvetlenül hatnak a hozamok növelésére. A hozamok színvonala ugyanis a termelési érték és az önköltség alakításával befolyásolja a termelési tényezők hatékonyságát és a termelés jövedelmezőségét.

Jelenleg a fajtájak hozamok színvonala és növekedése sem az állami gazdaságokban, sem a termelőszövetkezetekben nem áll arányban a területegységre jutó befektetések színvonalával és növekedésével. Ennek az az oka, hogy a fejlődés során kedvezőtlenül alakult a ráfordítási struktúra összetétele.

A jövedelmezőség elengedhetetlen követelménye a mezőgazdaságban is *a termelési tényezők legkedvezőbb kombinációja*, ami optimális kihasználásuk feltétele. A termelési tényezők hatékonyságának és a termelés jövedelmezőségének fokozása csak úgy oldható meg, ha összhang van

- a termelési eljárás (tartási mód) színvonala;
- a termelt termék biológiai és genetikai tulajdonságai;
- valamint a tápanyagigény kielégítésének színvonala között.

Mezőgazdaságunk műszaki fejlesztésének eddigi gyakorlata során olyan technikai elemek és feltételek fejlesztése került előtérbe, amelyek nem párosultak a termelés hatékonyságának és jövedelmezőségének megfelelő színvonalú javulásával. Igaz, hogy a technikai felszerelés, a korszerűsítés kezdeti időszakában nélkülözhetetlenek bizonyos alapberuházások. Szükség van az infrastruktúra fejlesztését szolgáló beruházásokra is. De elengedhetetlen a rangsorolás éppen a hozamnövelés és veszteségcsökkentés végett.

A mezőgazdaságban ez utóbbi sem közömbös, hiszen jelentős tömegű, már megtermelt értékek veszhetnek el, mehetnek tönkre a növényvédelem elmulasztása, az állategészségügy hiányosságai, betakarítási és szállítógépek hiánya, a tárolókapacitás szűkössége miatt. A beszerzésekben és a beruházásokban ezért előnyben kell részesíteni azokat, amelyek segítik és biztonságosabbá teszik a már megtermelt termékek veszteségmentes felhasználását.

Még nagyobb szerepük van azoknak az anyagoknak és eszközöknek, amelyek közvetlenül a hozamnövekedést szolgálják. A tapasztalatok azt mutatják, hogy egyre szélesebb körben terjednek azok a fajták, amelyek biológiai szempontból jóval nagyobb fajlagos hozamokra képesek az eddigieknél, „kapacitáskihhasználásukat” azonban sok esetben gátolja az

anyagi feltételek hiánya. A többtermelésnek, a jövedelmek növelésének tehát olyan követelménye is van, hogy a biológiai feltételek megteremtésével — nagyobb hozamú fajták elterjesztésével — összhangban belső termelésből vagy importból rendelkezésre álljanak a szükséges ipari anyagok, kémiai szerek, berendezések, gépek stb. A műszaki fejlesztés kezdeményezője és aktív hordozója a mezőgazdaságban is a termelőszközöket gyártó ipar. A korszerű mezőgazdaságban egyre inkább az ipari eredetű anyagok, termelőeszközök határozzák meg a hozamok alakulását, a termelés növekedését. Ehhez itthon megfelelő ipari háttérre, illetve a nemzetközi együttműködésnek e cél megvalósítását szolgáló fejlesztésre van szükség.

Érdemes röviden kitérni a *termelési szerkezet* továbbfejlesztésére is. Helyes, ha a *gazdaságok azoknak a termékeknek, ágazatoknak a fejlesztését helyezik előtérbe, amelyek bevételeiből a növekvő anyagi ráfordítások fedezése, a központi befizetési kötelezettségek teljesítése mellett munkanapra számítva növekvő munkadíj (összrészeseledés) kifizetését, az esedékes hiteltörlesztésen felül pedig további pénzeszközök felhalmozását teszik lehetővé.*

Mindez rendszerint a termelési szerkezet olyan irányú átalakulását eredményezi a gyakorlatban, amelyre a területegységre vetítve nagyobb termelési értéket adó kultúrák és termékek termelésének térhódítása jellemző. A gazdasági mechanizmus reformja az ilyen irányú termelési szerkezetváltozást segíti. Előmozdítja ezenkívül a mezőgazdasági nagyüzemek gazdasági tevékenységének a bővítését, önálló értékesítését, élelmiszer-feldolgozását is.

A tapasztalatok azt mutatják, hogy nagyobb befektetésekkel jár, de egyúttal jövedelmező is a szakosított tömegtermelést szolgáló fejlesztés. A legkorszerűbben berendezett iparszerű sertés- és baromfitelepek például — nagyobb fajlagos beruházási igényük ellenére — gyorsabb megtérülést és jövedelmezőbb gazdálkodást eredményeznek.

Termelőeszköz-árak, jövedelem és korszerűsítés

Mezőgazdasági nagyüzemeink vezetői, közzgazdáink tisztában vannak azzal, hogy mindaz, ami az eddig kialakult tendenciákon változtathat, nem kívülről és ingyen, hanem a hozzáértő gazdálkodás, a szorgalom eredményeként, a termelés, a hozamok dinamikus előremozgásával következhet be. A legjobb szaktudás és a legnagyobb szorgalom sem tudja ellentételezni azonban azokat a külső körülményeket, amelyek a gazdaságok többségénél (a szektorátlag alakulása erre mutat) tartósan a jövedelem csökkenése irányába hatnak. Jelenleg ugyanis — a jobbkat kivéve — nagyüzemeink többségében az össztermelés növekedése mögött jóval elmarad a jövedelem (az új érték) emelkedése.

Tudjuk, hogy a többtermelés összgazdasági szinten több nemzeti jövedelmet eredményez. De az sem közömbös, hogy az egy-egy ágazatban előállított új érték közvetlenül hol csapódik le, ott ahol előállították vagy a kapcsolódó ágazatokban.

Az új gazdasági mechanizmusban a termelés bővítésének a mértékét a vállalatokban — az értékösszefüggések oldaláról nézve — a jövedelem

színvonala határozza meg. A korábbinál nagyobb fejlesztést és korszerűsítést csak nagyobb jövedelemből lehet finanszírozni.

A jövedelmeket a mezőgazdasági nagyüzemekben sem pusztán a termelői árbevétel befolyásolja. Legalább ennyire fontos összetevője a beszerzési árszínvonal is. A magángazdálkodásban ez nem ütközött ki annyira, mint a nagyüzemi gazdálkodásban és a korszerűsítés erősödésével. *Minél korszerűbb gazdálkodás folyik a mezőgazdasági nagyüzemekben, annál több kívülről (iparból) származó anyag és felszerelés beszerzése válik szükségessé. Ezek egyre növekvő tömege és beszerzési árszínvonala mind érzékenyebben érinti a jövedelmeket, s azon keresztül a gazdálkodást.*

Az ipari eredetű anyagok és felszerelések két irányba befolyásolják a jövedelmeket. Egyrészt a termelés emelésével növelik, másrészt a beszerzésükkel együtt járó költségekkel csökkentik őket.

Kérdés: melyik hatás erősebb?

A hazai tapasztalatok azt mutatják, hogy a csökkenő saját termelésű anyagfelhasználás ellenére a rohamosan növekvő ipari eredetű ráfordítások miatt az anyagköltségek jóval gyorsabban nőnek, mint az össztermelés. A gazdálkodás eddig kialakult színvonalán a mai ár- és pénzügyi feltételek között a korszerűsítés — az ipari eredetű anyagok és eszközök növekvő felhasználására épülő fejlesztés — a mezőgazdaság szektorátlatában nem jár nagyobb gazdasági eredménnyel, jövedelemmel.

Korszerűsítés és csökkenő új érték — többtermelés és kisebb jövedelem. Ez a kép lényege, ami igen elgondolkasztató.

Hogyan alakulhatott ki ez a helyzet? Úgy, hogy a kisüzemről a nagyüzemre való áttérés, továbbá a nagyüzemi gazdálkodás korszerűsítése egyre több befektetést igényel. A növekvő beszerzés egymagában is nagyobb anyagrafordítással jár, *ha azonban ezt még a magas beszerzési árak is növelik, a többlettermelés sem eredményez nagyobb új értéket a mezőgazdasági nagyüzemekben.* A növekvő termelést ugyanis még nagyobb mértékben köti le az anyag- és eszközráfordítás, valamint ezek pótlási alapja. Kismértékben növekvő nemzeti jövedelemből nagyarányú korszerűsítésre csak a munkadíjak rovására lehet vállalkozni, vagy a személyi jövedelmeknek a munkaerő jelentős elvándorlásával párosuló csökkenése révén. A kialakult munkadíj-színvonal csökkentése gyakorlatilag lehetetlen, a munkaerő létszámcsökkentése a korszerűsítés függvénye — marad tehát az üzemek jelentős részében az egyhelyben topogás vagy az eladósodás.

Mindebben sok tényező közrejátszik. Egyik fő meghatározója *azonban az ipari munka alacsony termelékenységére és a magas ipari termelői árak, amelyek nagy költségekkel terhelik a mezőgazdasági termelést.* Ezt támasztja alá az is, hogy az iparilag fejlett országokban — például az NSZK-ban, Belgiumban, Hollandiában —, ahol jóval nagyobb a traktorsűrűség, a műtrágya- és az egyéb ipari anyagfelhasználás a mezőgazdaságban, mint nálunk, az ipari eredetű anyagköltség hányada jóval kisebb, mint a mi gazdaságainkban.*

Hazánkban 1959 óta az ipari eredetű eszközöket és anyagokat a mezőgazdaság nemcsak egyre nagyobb mennyiségben, hanem a korábbihoz képest magasabb áron is vásárolja (4. sz. táblázat). A mezőgazdasági

* Forrás: Külföldi mezőgazdasága, 1969. 2. sz. 151. l.

termelés anyagköltségének alakulását mutató adatokból világosan kiderül ez. A folyó áron számított nem mezőgazdasági eredetű anyagköltségek lényegesen gyorsabban nőttek, mint a változatlan áron számítottak. A költségek összetétele is jelzi, hogy a mezőgazdasági eredetű anyagokhoz lényegében ugyanolyan áron jutottak hozzá a gazdaságok. *Az anyagköltségek növekedése tehát teljes egészében az ipari eredetű anyagok és eszközök sokkal nagyobb mérvű felhasználásának, illetve azok áremelkedésének a következménye.*

4. sz. táblázat

A mezőgazdasági termelés anyagköltségének alakulása
(millió Ft-ban)

Anyagköltségek	Folyó áron			1959. évi változatlan áron		
	1958	1967	%	1958	1957	%
Mezőgazdasági eredetű	23 488	23 581	100,0	21 271	21 215	99,7
Nem mezőgazdasági eredetű	4 558	16 585	363,8	5 293	17 122	323,4
Előbbi amortizációval együtt	5 690	20 872	366,8	7 014	22 126	315,4

Az 1959-es ipari termelőiár-rendezés eredményeként bekövetkezett beszerzési árszínvonal emelkedését az állam kedvezményekkel igyekezett ellensúlyozni. Ez azonban nem kompenzálta teljesen az áremelést.

Az 1960-as évek elején kialakult helyzet csak 1965-ben kezdett kedvezőbbre fordulni. 1965-ben az erő- és munkagépek 20 százalékos ár-csökkentésével egyidejűleg mintegy 30 százalékkal csökkentették az alkatrészek árát is. Ez azonban csak egy részét kompenzálta annak a drágulásnak, amely 1959-ben bekövetkezett.

Mivel jelentősebb változás a beszerzési árszínvonalban a mechanizmusreform bevezetésével sem történt — bizonyos árak csökkentek, de mások emelkedtek —, lényegében helytálló az a megállapítás, hogy *a korszerű nagyüzemi mezőgazdaság kiépítését immár egy évtizede olyan körülmények között folytatjuk, amikor az ipari beszerzési árak ezt a nagy horderejű átalakulást jelentősen megdrágították.* Mindez egyre súlyosabban terheli azt a korszerűsítést, amelyet inkább támogatnia kellene.

Ehhez hasonló viszonyok a környező országokban sem találhatók. Az ipari eredetű anyagok és felszerelések ára, az esetek nagy többségében, a többi szocialista országban lényegesen alacsonyabb a mezőgazdasági cikkekéhez képest, mint nálunk. Igaz, hogy a búza, az árpa, a burgonya ára is több országban alacsonyabb, tehát mások az árarányok. Mindenesetre elvitathatatlan az a tény, hogy valamely ipari anyagért vagy gépért nálunk jóval több mezőgazdasági terméket kell cserébe adni. Ez mindenképp azt jelenti, hogy mezőgazdaságunk drágábban jut az ipari eredetű anyagok és eszközök többségéhez, mint a szomszédos szocialista országok mezőgazdasága.

Ilyen árviszonyok között a saját erőforrásokra alapozott fejlesztési kilátások a gazdaságok jelentős részében elkerülhetetlenül romlanak. Ez érthető, hiszen az „érték alatti” értékesítés és az „érték fölötti” vásárlás hosszabb idő alatt oda vezet, hogy a mezőgazdasági nagyüzemek növekvő teljesítmény mellett is csak csökkenő mértékben képesek beszerezni azt, amire fejlesztésükhöz szükség lenne. *Egyre többet kell*

értékesíteniök ahhoz, hogy beszerzésüket fedezni tudják. Romlik tehát a mezőgazdaság áruforgalmi egyenlege.

Évekkel ezelőtt alapos számításokat végeztek erről (5. sz. táblázat). Az áruforgalmi egyenleg — amely a mezőgazdaság körét elhagyó áruk és a mezőgazdaságon kívülről vásárolt anyagok (amortizációval számított) értékének a különbözete — 1961—1965 között 12 százalékkal romlott, pedig a mezőgazdaság árutermelése ez idő alatt 19 százalékkal emelkedett.

5. sz. táblázat

A mezőgazdaság áruforgalmi egyenlegének alakulása
(1959. évi változatlan áron, millió Ft)

Év	Nettó kibocsátás	Nem mg-i eredetű anyagfelhasználás	Áruforgalmi egyenleg
1961	25 986	10 887	15 099
1962	27 331	13 059	14 272
1963	29 400	15 290	14 110
1964	30 995	17 063	13 932
1965	30 860	17 685	13 175
1961 = 100			
1962	105,2	120,0	94,5
1963	113,1	140,4	93,4
1964	119,3	156,7	92,3
1965	118,8	162,4	87,3

Figyelemre méltó az adatok szektorok szerinti bontása is (6. sz. táblázat). A termelészövetkezetek áruforgalmi egyenlege 1963-ig emelkedett. Ettől kezdve viszont romlott. A nem mezőgazdasági eredetű anyagfelhasználás gyors ütemű emelkedése következtében a termelészövetkezetek a növekvő árbevételekből is csak csökkenő mértékben fedezhették vásárlásaikat vagy egyéb fizetési kötelezettségeiket.

6. sz. táblázat

A nettó árukibocsátás, az áruforgalmi egyenleg és a nem mezőgazdasági eredetű anyagfelhasználás alakulása
(1959. évi változatlan áron, millió Ft)

Év	Az állami szektorban			A tsz-ek közös gazdaságaiban		
	nettó árukibocsátás	áruforgalmi egyenleg	nem mezőgazdasági eredetű anyagfelhasználás	nettó árukibocsátás	áruforgalmi egyenleg	nem mezőgazdasági eredetű anyagfelhasználás
1961	6449	2446	5898	10 709	5738	3141
1962	6844	2184	6279	12 601	6060	5023
1963	7076	1883	6786	15 068	6920	6667
1964	7436	1764	6991	15 898	6544	8137
1965	7428	1721	6823	16 832	6687	9144

A mezőgazdaság állami szektorában még rosszabb a helyzet. Itt olyan nagymérvű a nem mezőgazdasági eredetű anyagfelhasználás, hogy — ha nem számítjuk a szolgáltató vállalatok díjbevételét — az áruforgalom egyenlege a nettó árukibocsátásnak mindössze 10—12 százaléka.

Mindez annak a *jelentős árdiszparitásnak a következménye*, amely az ipari és a mezőgazdasági árak között jelenleg is fennáll. Közgazdáink a mechanizmusreform kidolgozása idején igen alaposan megvizsgálták ezt, és egyöntetűen a diszparitás csökkentése mellett foglaltak állást. A reform bevezetése előtt azonban pusztán a felvásárlási árakra terjedt ki a vizsgálat. Csak az utóbbi évek tapasztalatai állították előtérbe a mezőgazdaság által vásárolt ipari anyagok és eszközök árait.

A gyakorlatban azonban ez a probléma egyelőre a költségvetési juttatások és dotációk körére szűkül. Ha ugyanis az árdiszparitás annyira jelentős, mint nálunk, elengedhetetlen az ipari anyagok és eszközök után nyújtott költségvetési visszatérítés. Az is teljesen reális, hogy a megoldást a jövőben sem várhatjuk pusztán a felvásárlási árak emelésétől. Bár, ha az életszínvonal emelkedése lehetővé teszi — vagy a fogyasztói árak emelése nélkül is jól megoldható —, akkor a diszparitás csökkentésének, a mezőgazdasági jövedelmek növelésének egyik járható útja a mezőgazdasági termelői árak emelése. Mindez azonban még valóban a jövő titka. Az viszont tény, hogy egyelőre az ipari eszközök után nyújtott költségvetési juttatást sem lehet csökkenteni, mert a reformmal bekövetkezett felvásárlási áremelés nem nyújt ehhez megfelelő alapot.

A fő probléma ugyanis az, hogy a mezőgazdasági termelői árak jelenleg is viszonylag alacsony bruttó jövedelem realizálását teszik lehetővé. Emiatt a termelősövetkezetek többségében a népgazdaság hasonló fontosságú területeihez képest lényegesen alacsonyabb részesedést lehet fizetni a közös gazdaságban végzett munka után. Másrészt a gazdaságok elég jelentős csoportjában — legalább egyharmadában — az alacsony munkadíjon kívül legfeljebb még a pótlásra futja a bevételekből, fejlesztésre azonban nem.

Igaz, hogy a mechanizmusreform hatására csökken a veszteséges állami gazdaságok és termelősövetkezetek száma. A kedvezőbb körülmények között gazdálkodó üzemek értékesítési bevételeikből — a személyi jövedelmek emelkedésén kívül — a saját erőből megvalósított beruházásokat és a forgóeszköz-állomány növekedését is fedezni tudják.

Kisebb mértékben változik azonban a mostoha körülmények között és egyéb okok miatt gyengén gazdálkodó üzemek helyzete. Ezek továbbra sem lehetnek meg anélkül, hogy bevételeiket az állam dotációkkal és egyéb kedvezményekkel ki ne egészítse. Az átlagosnál gyengébben gazdálkodó üzemekben ugyanis az amortizáción kívül ma sincs lehetőség további saját forrásoknak a fejlesztés finanszírozásába való bekapcsolására. Ezekben az üzemekben továbbra is jelentős mértékű a termelésnek közvetlen árbevételén kívüli finanszírozása.

Emiatt nem lehet megszüntetni a mezőgazdasági üzemek bevételeinek dotációk és egyéb vissza nem térülő kedvezmények útján való kiegészítését. Továbbra is állami kedvezményt kell adni a mezőgazdasági beruházásokhoz. Már csak azért is, mert a mezőgazdasági üzemek az amortizációt a kedvezménnyel csökkentett bekerülési érték, nem pedig az új ipari termelői árak alapján írják le. A mezőgazdasági nagyüzemek amortizációjában felhalmozódó eszközök tehát csakis további költségvetési visszatérítéssel — állami hozzájárulással — kiegészítve adnak lehetőséget a pótlásra.

Mindez jól mutatja, hogy az új mechanizmusban a mezőgazdaság finanszírozási rendszerének tudatosan beépített szerves eleme a jelenlegi költségvetési visszatérítés — állami támogatás. Nem átmeneti jelenség tehát abban az értelemben, hogy a termelés növekedésével egybekapcsolódó jövedelemelkedés révén rövid időn belül kiiktatható lenne. Egyelőre még csökkenésével is csak akkor számolhatunk, ha a termelői árakban vagy más módon kompenzálni lehet a csökkenést.

Ez természetesen nem zárja ki, hogy formáit változtassuk. A reform is ezen az úton jár. Az a helyes, ha a költségvetési visszatérítés formái a lehető legszorosabban idomulnak a termeléspolitikai célokhoz és jól szolgálják a társadalmi, valamint a vállalati érdekek összekapcsolását.

Mindezzel reálisan számolva, továbbra is nyitva marad azonban egy kérdés. Ha a mezőgazdasági fejlesztés miatt indokolt jövedelemnöveléshez a felvásárlási árak emelésére nem is építhetünk — ebben az értelemben tehát az árparitásra nem alapozhatunk —, vajon az egyetlen megoldás számunkra a költségvetési juttatások növelése?

Van más megoldás is: a mezőgazdaság által vásárolt ipari anyagok és eszközök árának a csökkentése. Ezt a lehetőséget eddig alaposan még nem vizsgáltuk, éppen ezért nem szabad kizárni.

A termelőeszköz-árak csökkentésének tartós alapja az ipari önköltség csökkenése. A korszerű iparra ugyanis a termékek csökkenő érték-színvonala jellemző. Az intenzív iparfejlesztés egyik fő célja ez hazánkban is. Megvalósítása hosszabb távon jelentősen befolyásolhatja a mezőgazdaság korszerűsítését és műszaki fejlesztésének hatékonyságát. A nemzetközi tapasztalatok azt mutatják, hogy mindenütt, ahol az ipari munka termelékenysége magas, az ipar lényegesen kedvezőbb érték-színvonalon kapcsolódik a mezőgazdasághoz.

Ha a közeljövőben nem is számolhatnánk az ipari termelői költségek csökkenésével, s az erre alapozott termelői árak csökkenésével, vizsgálni kell annak a lehetőségét, hogy a költségvetési juttatások mellett az ipari árakba beépített társadalmi (központosított) tiszta jövedelem csökkentésével mennyiben változtathatnánk a kedvezőtlen tendenciákon.

Ha csak a gazdaságok kisebb részében, vagy csak a mostoha körülmények között gazdálkodókban találkozhatnánk a mezőgazdasági jövedelmek és hatékonyság kedvezőtlen alakulásával, akkor mindezt felfoghatnánk a mezőgazdasági nagyüzemek belső ügyének. De mivel szektor-átlagban tartósan kedvezőtlen tendenciák érvényesülnek, a gazdaságok tennivalóin kívül elkerülhetetlenül szükség van a mezőgazdasági jövedelmeket növelő további ár- és pénzügyi intézkedésekre, hogy a gazdaságok többségében — ne csak a legjobbakban, hanem a jókban és középekben is — helyes irányba fordíthatassuk a fejlődést.

A kérdés az, szükségünk van-e legalább az eddigi, illetve az eddiginél gyorsabb előrehaladásra a mezőgazdaságban, vagy megelégszünk annyival, amennyire a reform eredményeként kialakult új helyzetben a mezőgazdasági nagyüzemek saját erőforrásaiból futja. Nem lehet vitás, hogy az ipari anyagok és eszközök árának a csökkentésével kedvező irányba befolyásolhatjuk a mezőgazdaság egész fejlődését, meggyorsíthatjuk azt a kibontakozást, amely a mechanizmusreformmal kezdetét vette hazánkban.

RIESZ MIKLÓS:

A bankhitel szerepéről

Közkeletű tétel, hogy az indirekt gazdaságirányítás rendszerében a hitel jelentősége nagyobb, mint a direkt irányítás feltételei között. Jelentőségének növekedése azzal függ össze, hogy az indirekt rendszerben a pénz — mégpedig egyrészt a saját, másrészt a kölcsönadott pénz — ad felhatalmazást a cselekvésre. A hitellel (feltételeivel, megadásával, illetve megtagadásával) tehát a vállalati döntéseket elvileg a kívánatos népgazdasági arányok, illetve a piaci egyensúly megvalósítása irányába lehet terelni.

Ebben a cikkben néhány gondolattal annak a kérdésnek a tisztázásához kívánok hozzájárulni, hogy *a pénzteremtő bankhitelek mennyiben lehetnek alkalmasak a vállalati döntések befolyásolására.*

Néhány alapvető összefüggés

A gazdaságban található mindenkori pénztömeg a rendeltetés szempontjából két fő részre oszlik: arra a pénzmennyiségre, amellyel tulajdonosa az adott időpontban vagy időszakban keresletet támaszt, és arra a hányadra, amelyik nem válik keresletté.

Ez utóbbi — tehát a keresletet nem jelentő pénzmennyiség — ismét két fő részből tevődik össze. Az egyik az a pénzvolumen, amelyet a forgalom állandóan leköt, a másik a pénztulajdonosok önkéntes pénzfelhalmozása.

A pénztömegnek ezeket a részeit a gyakorlatban — a többi között a pénztulajdonosok szándékára vonatkozó pontos információ hiányában — nem lehet egzakt módon elhatárolni, de nagyságrendjük kisebb-nagyobb pontossággal felbecsülhető.

A modern gazdaság hitelpénzrendszerében a pénzt a bank — nálunk a Magyar Nemzeti Bank — hozza létre. Ezért a mindenkori pénztömeggel — mint a bank mérlegének passzívájával — szemben ugyanolyan nagyságú pénzteremtő bankhitelállomány, illetve általában: pénzteremtéssel megszerzett bankaktíva-állomány áll. A hitelpénz-mechanizmusnak ez a tipikus összefüggése — részben talán a bankmérlegek titkossága miatt — néha elkerüli a közgazdászok figyelmét.

Így például napjainkban a gyakorlati szakemberek sokszor bírálják a „kötelező hitelsáv” korábban alkalmazott rendszerét. Ennek lényege, hogy a vállalatok olyan forgóeszköz-szükségletük kielégítésére is bankhitelt voltak kénytelenek igénybe venni, amelynek saját eszközként való

finanszírozásához a pénz (a központi állami pénzalapban) *megvolt*. Nem lett volna tehát pénzügyi akadálya annak, hogy a vállalatok gazdálkodásában a megfelelő összegű hitelt költségvetési forgóeszköz-juttatás váltsa fel, de a hitelviszony *mesterséges* fenntartása a bankellenőrzés intenzitásának fokozását célozta. A megoldás nem bizonyult eléggé hatásosnak.

Vannak, akik mesterséges képződménynek, a „kötelező hitelsáv” maradványának tekintik a vállalatok még meglevő, tartósan lekötött forgóeszközhiteleit is. Ezek a mai hitelek azonban abban különböznek a „kötelező hitelsáv” hiteleitől, hogy *a visszafizetésükhöz szükséges pénz sem a hiteladós vállalatoknál, sem a központi pénzalapban nem áll rendelkezésre*. Megmaradásuknak tehát nem adminisztratív, hanem gazdasági oka van. Ez az állapot önmagában nem rendellenes, nem is az érdekeltek valamiféle „szegénységének” a jele, hanem a hitelpénz-mechanizmus már említett összefüggésének a megnyilvánulása: a gazdaságban funkcionáló pénztömeg létezésének feltétele azonos nagyságú pénzteremtő hitelállomány létezése.

Az viszont *részben* elhatározás (gazdaságpolitikai, hitelpolitikai koncepció) kérdése, hogy a bank *milyen hitelekkel* „töltse ki” a mindenkori pénztömeg által determinált „keretet”, milyen struktúrájú hitelállományt alakítson ki.

A hitelállomány szerkezete

Azoknak a hiteleknek az adósai, amelyek folyósításával a bank pénzt teremt, *elvileg* (tehát nemcsak a mai magyar rendszert figyelembe véve) a következők lehetnek: vállalatok, szövetkezetek (ezek a pénzteremtő hitelek tipikus adósai); az állami költségvetés; a lakosság; a külföld (amikor ti. a bank devizavásárlással teremt pénzt).

A vállalatoknak, szövetkezeteknek nyújtott hitelek lehetnek rövid idő alatt megtérülő forgóeszközhitelek, formailag rövid lejáratú, de ismételten igénybe vett — tehát tartósan lekötött — forgóeszközhitelek; középlejratú forgóalaphitelek és beruházási hitelek.

Ha a felső- és alsószintű hiteldöntések meghozatalában részt vevő szervek nem veszik kellőképpen figyelembe a gazdaság pénzszükségletének nagyságát, a pénztulajdonosoknak a pénz felhasználására vonatkozó, előrelátható szándékát, akkor a hitelállomány nagysága, illetve összetétele a döntéshozó szervek várakozásától eltérően alakul. Így például a rövid időre folyósított hitelek egy része tartóssá válik, ha előírányzott megtérülésük nincs összhangban a pénztulajdonosok szándékával (a meghitelezett árukinálat iránt nem mutatkozik fizetőképes kereslet). Az is előfordulhat, hogy a középlejratú forgóalaphitelek egy része gyakorlatilag hosszú lejáratúvá válik, ha az érdekelt vállalatok a hitel egyszeri visszafizetése után ismét kénytelenek hitelt igényelni forgóalapjuk kiegészítéséhez. Ez az utóbbi eset monetáris vonatkozásban (és leegyszerűsítve) annyit jelentene, hogy a pénztömeg nem csökkenthető azzal az összeggel, amely a lejáratú forgóalaphitelek teljes visszafizetéséhez, végleges megszüntetéséhez szükséges.

Visszatérve a pénzteremtő hitelállomány struktúrájának tudatos kialakítására, ennek alapvető feltétele röviden a következők szerint

foglalható össze: Ha a rövid lejáratú *valóban* visszafizethető (eseti) hitelek mindenkori állománya (a devizakészlettel együtt) kisebb, mint a gazdaságban lekötött pénztömeg, akkor a kettő közti különbséget szükségszerűen a hosszabb időre (vagy állandó jelleggel) lekötött pénzteremtő hitelek teszik ki. *Ez az a sáv, amelyen belül a gazdasági vezetésnek választási lehetősége van.* Az ilyen döntés néhány egyszerű példán is szemléltethető.

A vállalatoknál állandó jelleggel lekötött forgóeszköz-hiteleket — *ha közgazdaságilag hatékonyabb megoldásnak mutatkozik* — például fel lehet váltani az állami költségvetésnek nyújtott hitellel. A hitelállomány ilyen struktúráváltozása úgy menne végbe, hogy az állami költségvetés a kapott hitel összegét az érdekelt vállalatoknak juttatja, azok pedig visszafizetik belőle a tartósan igénybe vett forgóeszköz-hiteleiket. A hitelnek ez az „áttelepítése” — az egyéb feltételek változatlanóságát feltételezve — nem változtatja meg a pénztömeg nagyságát: amennyivel növeli a pénzvolumen a költségvetésnek nyújtott hitel, annyival csökkenti a vállalatok hitel-visszafizetése. Értelemszerűen ez érvényes a hitelek „áttelepítésének” minden egyéb esetére.

Termelőeszköz-készletekre nyújtott — de fizetőképes kereslet hiányában visszafizethetetlen — hitelek (elvileg) felválthatók a termelőeszközök saját pénzzel nem rendelkező vevőinek nyújtott (pénzteremtő) beruházási hitelekkel; a nagy értékű használati cikkek készleteire tartósan nyújtott hitelek helyébe a vevőknek folyósított pénzteremtő fogyasztási hitelek léphetnek stb. A hitelstruktúra szabályozásának lehetőségét ebben az összefüggésben az adja meg, hogy a tartósan lekötött hitelek különböző típusai felválthatják egymást.

A pénzteremtő hitelek állományának összetételével ma nálunk azért időszerű erről az oldalról is foglalkozni, mert ez a struktúra már az elmúlt évben jelentősen változott, és ez a változás a következő években tovább tart.

A vállalati pénzellátás *távlati* koncepciójának lényege az, hogy a vállalatok állandó forgóeszköz-szükségletét saját forrásával („forgóalappal”) kell finanszírozni. Ennek az elvnek a megvalósulása annyit fog jelenteni, hogy a pénzteremtő hitelek ma élő típusai közül eltűnnek a vállalatok állandó forgóeszköz-szükségletére nyújtott hitelek.

Valamely hiteltípus eltűnése természetesen együtt járhat a hitelállomány (és a vele szemben álló pénztömeg) csökkenésével is. Erre akkor kerülhet sor, ha a forgalomban levő pénzből a pénzteremtő hitelek megszüntetett típusának teljes állományát visszafizetik.

A már említett *távlati* koncepcióval „megszűnésre ítélt” tartós forgóeszköz-hiteleket azonban — mint már érintettük — éppen az a tény „tartja életben”, hogy a megfelelő pénzmennyiségre a forgalomnak szüksége van: ez a pénz nem képes, illetve „nem akar” hitel-visszafizetéssel megsemmisülni. Bizonyos mértékig azonban az ilyen hitelek állománya — és ezzel párhuzamosan a pénzállomány — mégis csökkenthető. A hiteltörlesztés egyik forrása a pénztulajdonosok önkéntes pénzfelhalmozása lehet: ha a hiteladó vállalatoknak módjukban lesz *közvetlenül* kölcsön venni a pénztulajdonosok pénzfelhalmozásának egy részét, akkor ebből visszafizethetik bankhitelüket.

Elképzelhető, hogy a hitelállomány némileg csökken a forgalomban

állandóan lekötött pénzmennyiség csökkenése miatt is (például a vállalatok „tranzakciós” pénzkészleteik egy részét is hiteltörlesztésre fordítják).

Ha azonban a pénztömeg csökkenése nem éri el a megszűnő hitel-típusokra jutó hitelállomány nagyságát (márpedig valószínűleg nem éri el), akkor a megszűnő hitel-típusok helyét az egyéb hitel-típusok megnövekedett állományai töltik majd ki. Ilyenek lehetnek elsősorban a rövid idő alatt visszafizetendő (eseti) hitelek, a vállalati fejlesztési alapokból visszafizetendő (középlejáratú) forgóalaphitelek és a vállalati szférán kívül álló hiteladósoknak (például az állami költségvetésnek) nyújtott hitelek.¹

Ha a vállalati szinten állandó jelleggel lekötött forgóeszközhitel-állomány helyébe túlnyomó részben eseti hitelek lépnek, akkor ez valószínűleg csak annyit jelentene, hogy a vállalati állandó szükséglet finanszírozástechnikai fogások segítségével vált „esetivé”. Ez nem változtatna jelentősen a hitelpénz mechanizmusának mai arculatán.

A vállalati állandó forgóeszköz-szükséglet meghitelezésének való-ságos megszűnése azonban elméleti és gyakorlati szempontból érdekes változást idézne elő a hitelpénz mechanizmusában.

A hitelpénz-mechanizmus „klasszikus” modelljében (ilyen tiszta formájában ma már sehol sem létezik) a bank rövid lejáratú vállalati követeléseket „monetizál” (ezek meghitelezésével teremt pénzt). A szocialista hitelpénz-mechanizmus hagyományos modelljében a követelések monetizálása (kereskedelmi hitel hiányában) háttérbe szorul és a bank a még el nem adott — vagy még létre sem hozott — árukészletek értékesítéséből várható árbevételt monetizálja. A fejlesztési alapról vissza-fizetendő, illetve a vállalati szférán kívüli adósoknak nyújtott hitelek folyósításakor a jövőbeli jövedelmet monetizálja.

A várható árbevétel monetizálásakor az egyedi hitel mozgása *az áru mozgását követi*. A várható jövedelem monetizálása esetén az egyedi hitel mozgása *a jövedelemelszámolási határidőkhöz alkalmazkodik*. Az árbevétel monetizálása és a jövedelem monetizálása közötti különbség *a pénz eltérő mozgásában is tükröződik*. Az árbevétel monetizálásával létrehozott pénz az áru realizálásakor megsemmisül; a jövedelem monetizálásával létrehozott pénz a jövedelem elszámolásáig a forgalomban marad, a hagyományos értelemben *forog*. *Az árbevétel megelőlegezésekor tehát a bank közvetlenebb kapcsolatba kerül az árukinálattal, mint a jövedelem meghitelezése esetén.*

Mennyiben teszi lehetővé a bank „hitelkínálatának” várható összetétele a vállalati döntések befolyásolását és általában a piac szabályozását?

A pénzteremtő hitel mint a piacsabályozás eszköze

A pénzteremtő hitellel való piacsabályozást felületesen úgy szokás elképzelni, hogy túlkínálat esetén a banknak „általános hitelexpanziót”, túlkereslet esetén pedig „általános hitelrestrikciót” kell végrehajtania.

¹ Néhány éve még nyomós érvekkel kellett alátámasztani azt az állítást, hogy a jövedelem egyáltalán megelőlegezhető pénzteremtő hitellel, illetve, hogy a vállalati szférán kívül is nyújtható pénzteremtő hitel (lásd például Riesz M.: A szocialista gazdaság hitelpénzforgalmának egyes kérdései, Közgazdasági és Jogi Könyvtkiadó, 1965. 23–24., 44–53., 119–122. 1.) Az uralkodó szemléletben azóta gyökeres változás figyelhető meg.

Ez a tőkésországok, elsősorban az Egyesült Államok egyik szabályozási receptjének az átvételét jelentené. A mi körülményeink között azonban így nem alkalmazható, főként azért nem, mert nincsenek meg az *általános* jellegű beavatkozás feltételei.

Az általános hitelexpanzió a globális túlkínálat és kapacitáskihasználatlanság (mindenekelőtt a munkanélküliség) tüneti kezelésére szolgál. A foglalkoztatottságot, a végső vevők (a fogyasztók) és a közbülső vevők (a vállalatok) keresletét az általános hitelexpanzió növeli, az általános hitelrestrikció pedig csökkenti.

Nálunk az *általános* hitelrestrikció és az *általános* hitelexpanzió még akkor sem lehetne a piacsabályozás alkalmas eszköze, ha nem befolyásolná a foglalkoztatottságot, hanem például csak a készletek nagyságát. A túlkínálat nem orvosolható általános hitelexpanzióval, mert az az árukínálatot is tovább növeli. A túlkereslet egyúttal áruhiány, tehát megszüntetésére nem alkalmas az általános hitelrestrikció, amely az árukínálatot is csökkenti. Ha például a beruházási javak piacán mutatkozó túlkeresletet általános hitelmegszorítással kívánnánk megszüntetni, akkor ez nemcsak a piac hevőinek, megrendelőinek a vásárlóképességét csökkentené, de az általános korlátozással ugyancsak érintett építőipar teljesítményét is. Ha viszont a könnyűipari cikkek esetleges túlkínálatát általános hitelkiterjesztéssel kívánnánk megszüntetni, akkor a kereskedelem több árut tudna ugyan átvenni, de az ipar — a szintén bővebben rendelkezésére álló hitelből — is több készletet tudna újratermelni (még hozzá úgy, hogy a végső fogyasztó, tehát a lakosság keresletét mindez nem növelné).

Ezeket az elvi következtetéseket a tények is alátámasztják. A pénzteremtő hiteleknél 1969-ben bevezetett általános megszorítások egyik fő indítéka az volt, hogy a vállalati készletek 1968-ban a vártnál nagyobb mértékben nőttek. „A népgazdaságban a készletek — a szerződés kötéseik időpontjában rendelkezésre álló információk alapján — 1968. év folyamán (a termelőszövetkezeti készletek nélkül) várhatóan 6—8 százalékkal emelkednek. Ezen belül az ipari készletek kb. 15 százalékkal meghaladják a tervezett szintet. Az ipari készletek növekedésének 86 százalékát a következő ágazatok reprezentálják: gépipar 27,0, könnyűipar 20,9, élelmiszeripar 29,5, vegyipar 8,6 százalék.”²

Az iparban tehát a nagymértékű készletnövekedés mögött négy ágazat speciális problémája húzódik meg. Ez a tény a négy érintett terület *egyedi* vizsgálatát tette, illetve teszi szükségessé. Kérdéses ezek után, hogy az *általános* restriktió alkalmas-e a négy ágazat sajátos problémáinak a megoldására. Olyan aggály is felmerülhet, hogy az általános intézkedés hátrányosan érintheti azokat az ipari ágazatokat, amelyeknél nem volt aránytalan a készletnövekedés.

Az említett elemzés más megállapításai is bizonyítják az általános természetű beavatkozás merevségét: „A gépipari vállalatoknál jelentkező realizálási problémák főleg a piac helytelen megítélésére vezethetők vissza... A beruházási javakat előállító vállalatok nem számoltak kellőképpen a termelőeszközök keresletét korlátozó intézkedések (restriktív pénzpólitika) piacra gyakorolt hatásával.”³

² Dévai Györgyné-Dr. Sára János-Dr. Sárvári Tibor: Az őszi hitelszerződések tapasztalatai. Bankszemle. 1969. 4. sz. 21. l.

³ I. m. 22. l.

Az általános intézkedés tehát az említett esetekben a fizetőképes keresletet a feltételezett kínálat szintjére szorította le; amikor pedig a kínálat ezt a szintet mégis meghaladta, a különbség a potenciális vevők immár elégtelen fizetőképessége miatt nem volt realizálható. Így a készlet megakadt az eladónál és a pénzsűke miatt nem jutott tovább a felhasználóhoz.

A beavatkozásnak, a pénzteremtő hitel útján való befolyásolásnak tehát — ahol egyáltalában lehetséges — csak úgy van értelme, ha nem általános jellegű, hanem *meghatározott* piac, illetve piacok szabályozását célozza. Természetes, hogy egy konkrét szabályozó akció a pénzteremtő hitelállomány globális változását (vagy a meglévő szinten való rögzítést) is maga után vonja. De *a globális szám tényzámként és programként egyaránt semmitmondó*. Közgazdasági szempontból az a fontos, hogy *milyen részakciók, milyen szelekció eredményeképpen alakul ki (vagy kell kialakulnia)*.

A pénztömeg (és ennek megfelelően a hitelállomány) globális nagysága természetesen nem közömbös. Prognosztizálása, alakulásának nyomkövetése sem mellőzhető. Az előzetesen megszabott vagy feltételezett határ *mindenáron* való betartására irányuló törekvés azonban már zavarokat okozhat a gazdaságban. Ez a törekvés ugyanis — bizonyos egyszerűsítéssel élve — a többi között azt is megkövetelné, hogy a bank a „rossznak bizonyult” hiteladósok miatt bekövetkezett hitelállomány-növekedést — a hitelvolumen növekedésének megakadályozása végett — a „jó” vállalatok hiteligényeinek az elutasításával „korrigálja”.

A differenciált intézkedés szükségességére visszatérve: ha a beavatkozás konkrét területe tisztázott, akkor *túlkínálat* esetén a banknak *látszólag* csak kellő mennyiségű hitelt kell nyújtania. Az anyag- és árubeszerezésre adott hitelek zöme valóban túlkínálatot szüntet meg: a már létrejött kínálattal szemben keresletet tesz fizetőképessé. Az ilyen szempontból „rosszul” adott hitelek olyan keresletet tesznek fizetőképessé, amely saját pénzzel alátámasztott keresletet szorít ki.

A túlkínálat a kereslethez nyújtott hitellel azonban csak olyan piacon szüntethető meg, ahol hitelből is lehet vásárolni (tehát döntően a termelőeszközök piacán) és ahol jelentkezik is ilyen hiteligény. Még ekkor is megvizsgálandó, hogy a kereslet hitelellátása nem konzerválja-e a minőségi vagy egyéb szempontból kifogásolható cikkek termelését, vagy nem könnyíti-e meg felesleges készletek felhalmozódását. Nem lehet a hitel segítségével növelni a keresletet a kisebb értékű fogyasztási cikkek (konzerv, konfekció stb.) piacán vagy olyan áruk iránt, amelyeket a vevők hitelből sem kívánnak megvenni. Ilyen esetben a hitelakciónak inkább az el nem adható árumennyiség létrejöttét vagy növekedését kell megakadályoznia.

Túlkereslet esetén elképzelhető, hogy a bank a kereslet növekedését a további hitelnyújtás korlátozásával előzze meg. Ha azonban a túlkereslet olyan piacon lép fel, ahol a vevők csak saját pénzből vásárolnak, ilyen beavatkozásra nincs lehetőség. Elvben lehetséges viszont, hogy a bankrendszer hitelt nyújtson a kínálat növeléséhez. Ennek az a feltétele, hogy ilyen hiteligény jelentkezzék. A kínálat növelését célzó hitelakció egy sajátos esete az lehet, amikor a bank a hitel felmondásával készletet a vállalatot valamely felhalmozott készlet forgalombahozatalára.

A pénzteremtő hitellel való piacszabályozásnál — az előbbieket szerint — *a bank autonómiája korlátozott*. (Ebben az összefüggésben csak a vállalattal szemben érvényesülő autonómiáról van szó, tekintet nélkül arra, hogy azt a bank saját kezdeményezésére vagy központi utasítás alapján gyakorolja.) A bank lényegileg csak *a hitel megtagadását* illetően önálló, de egyoldalú elhatározással hitelt nyújtani nem képes. A hitelnyújtással való befolyásolást néha ugyanolyan szabályozó eszköznek tekintik, mint a központi intézkedéssel való jövedelemnövelést, pedig a két akció — a többi között — abban különbözik, hogy a jövedelemnövelés „címzettjei” mindig „elfogadják” a pénzt, a hitel iránt viszont a „címzettek” nem mindig támasztanak keresletet.

A pénzteremtő hitel útján tehát ma nem lehet autonóm módon valamely piac kínálatának *növekedését* kezdeményezni. A kínálat növelésére egyedül a nyereségszerzési törekvés készítheti a vállalatot. Ezt az indítékot esetleg ki lehet használni kedvezményes kamatú hitel felajánlásával. Ugyancsak nem képes a bank pénzteremtő hitelnyújtással autonóm módon *növelni* meghatározott piacon a *keresletet*.

Elvileg elképzelhető a hitellel való befolyásolás autonóm jellegének *állampénzügyi áttétellel* való biztosítása: ha tudniillik a bank pénzteremtő hitelt nyújt az államnak és az a pénzt direkt beavatkozásra, vásárlásra stb. használja fel. Ez azonban csak meghatározott feltételek mellett lehetséges.

A vállalati döntések pénzteremtő hitel útján való autonóm befolyásolásának tehát *gyakorlatilag egyetlen módszere a hiteligény elutasítása*. Ezért felmerül a kérdés, hogy ez *milyen körben és milyen alapon* gyakorolható.

Ha a vállalatnak állandó forgóeszköz-szükségletét elvileg saját forrásból kell fedeznie, akkor a vállalat csak a többletszükségletének kielégítéséhez igényel pénzteremtő hitelt (eseti hitelt) a banktól. Ez a „management by exception”, a kivételek útján való irányítás egyik sajátos esete: a bank a kivételes, rendkívüli vagy legalábbis az átlagostól eltérő szükséglet felmerülésekor (hitelmegtagadással) befolyásolhatja a vállalat döntéseit.

Ez a koncepció a szocialista gazdaságban sem új: ilyen szerepet szántak korábban a „normafeletti” hiteligények elbírálásának. E megoldásnak megvan az az előnye, hogy a rendkívüli helyzet bekövetkezését bizonyos mértékig automatikusan jelzi és a bankot tehermentesíti. Ilyen rendszerben azonban a hitel útján való *operatív* beavatkozásra csak akkor nyílik lehetőség, amikor a vállalatoknál kivételes pénzszükséglet merül fel. Jó funkcionálásához az is szükséges, hogy a kivételes pénzszükséglet indokoltsága — legalábbis az esetek többségében — még elbírálható legyen, tehát az igény ne megmásíthatatlan tényeket tükrözzön.

A teljesség kedvéért megjegyezzük, hogy a közlépjáratú pénzteremtő hitelek szintén lehetővé teszik a hiteligény elutasításával való befolyásolást. Ez azonban sokkal kevésbé operatív: a bank egyszeri hitelnyújtása hosszú időre, a változtatás lehetősége nélkül hozza létre a hitelviszonyt.

Más kérdés, hogy a bank *milyen alapon* tagadhatja meg a hitelt.

A hiteligény elutasításának elvileg makro- és mikroökonómiai okai lehetnek.

A makroökonómiai okot a pénztömeg — ezen belül különösen a keresletet nem támasztó pénzvolumen — várható alakulásának figyelembevétele jelenti. A modern gazdaság hitelpénz-mechanizmusában a keresletet nem jelentő pénzmennyiséget a bank (illetve a bankrendszer) úgy „veszi igénybe”, hogy pótlólagos pénzteremtéssel a „tétlen” pénzmennyiségnek megfelelő pótlólagos keresletet finanszíroz. A hiteligény tehát a makroökonómiai összefüggések figyelembevétele alapján elsősorban akkor utasítandó el, ha a pénzteremtés nem a pénz „passzivitása” miatt kieső keresletet pótol, hanem a pénztulajdonosok által támasztott keresletet szorít ki.

Ennek a tételnek a gyakorlati érvényesítését egyrészt az nehezíti meg, hogy a pénztömeg keresletet nem támasztó hányadát nem lehet pontosan meghatározni (sem a jelenre, még kevésbé a jövőre nézve). Másrészt nem mindig könnyű az erre vonatkozó információt a döntéshez felhasználható alakban az operatív hitelnyújtó szervezeteknek megadni.

A keresletet nem jelentő pénzmennyiség és a kieső keresletet pótló hitelek egyensúlya — ha megvan — valóságos közgazdasági, tehát nem formai egyensúly. Ez az egyensúly azonban a népgazdaság szempontjából még nem feltétlenül előnyös. Elképzelhető például, hogy a bank a pénzteremtő hitelekkel nem hozott létre ugyan túlkeresletet (hitelei nem szorították ki a pénztulajdonosok fizetőképes keresletét), de a kieső kereslet pótlására a hiteleket túlzott mértékű vállalati készletfelhalmozásra folyósította. A globális (mennyiségi) egyensúly biztosítása tehát még ebben az összefüggésben sem elegendő, egybe kell kapcsolni a hitelígények megfelelő szelekciójával.

Milyen alapon szelektálhatja a bank a hiteligényeket? Az operatív hitelnyújtó szerv — hacsak nem automatikusan elégít ki minden hiteligényt — mindig szelektál. Mai irányítási rendszerünkben a mikroökonómiai szelekció alapja a hitelképesség: a bank annak a vállalatnak a hiteligényét utasítja el, amelyik nem hitelképes. A hitelképesség kritériumai közül az eseti pénzteremtő hiteleknél a folyamatos realizálás, a középlejáratú hiteleknél a jövedelmezőség követelménye kerül előtérbe. Ez utóbbiaknál azonban nincs tisztázva, hogy az ilyen igényeket hogyan kell „sorolni”, ha összességükben meghaladják azt a határt, amelyet a pénztömegnek a gazdaságban állandóan lekötött hányada megszab.

A tőkés gazdaságban a liberális közgazdák feltételezik, hogy az ilyen jellegű problémákat a kamatláb szabad mozgásának lehetővé tétele oldja meg. Eszerint a kialakuló egyensúlyi kamatláb automatikusan szelektálná az igényeket (csak azok a vállalkozások vennének igénybe hitelt, amelyek az adott magasságú kamatlábat elbírnák). Ezt a szabályozó szerepet a kamatláb különböző okoknál fogva nem tölti be. Ilyen okok: a hitel árának a leszorítására irányuló állami beavatkozás (a foglalkoztatottság meghatározott szintjének biztosítása vagy a rövid lejáratú külföldi tőkebeáramlás megakadályozása végett); a kamatáthárítás lehetősége stb.

Gazdaságunk fejlődésének jelenlegi szakaszában a kamatlábbal az igényeket csak abban a körben lehet bizonyos mértékig szelektálni, amelyben a kamatteher áthárítása lehetetlen vagy nehéz. Ahol a kamat

könnyen hárítható át, ott nem alkalmas eszköze a szelekciónak. Ez utóbbi területeken a szelekció más kritériumait kell megtalálni.

A hitel útján való konkrét piacsabályozás, befolyásolás lehetőségét csökkenti, hogy a bank nem mindig képes elbírálni a kínálat összetételére, valamint a lekötendő készlet nagyságára vonatkozó vállalati döntés helyességét. A hitelezésnél tehát egyre kevésbé a létrehozandó használati értéket (a pénzfedezetet) és egyre inkább a vállalat egészét, eredményét tartja szem előtt. A középlejárátú forgóalaphitelek részarányának növekedése azt is jelenti, hogy a bank az ilyen hitelek nyújtásánál nem annyira a piaci egyensúly, mint inkább a vállalati fejlesztési alap bevételi-kiadási mérlegének egyensúlykilátásai alapján dönt. A vállalati döntéseket végsősoron az adott árrendszer talaján való jövedelemszerzés szempontja és a jövedelem felhasználásának szabályozása irányítja, a hitel pedig a vállalati döntéseket követi. Igaz, ezekre néha fékezően hat, de ennek az eseti fékezésnek nincsenek mindig elvileg tisztázott szempontjai.

A pénzteremtő hitel jelentősége végül is annyiban nőtt, amennyiben valószínűsítően felhasználható a vállalati döntések befolyásolására. Másként megfogalmazva: amennyiben megszűnt a hitelautomatizmus. A hitelautomatizmus kétségtelenül megszűnt olyan értelemben, hogy a bank nem elégít ki minden vállalati hiteligényt. Nem szűnt meg azonban — sőt bizonyos mértékig növekedett — annak lehetősége, hogy a vállalat olyan kész helyzetet teremtsen, amelyben a hitelnyújtási kritériumoknak egyébként meg nem felelő hiteligény teljesítése a népgazdaság szempontjából kisebb rosszat jelent, mint elutasítása.

A hitel befolyásoló szerepét tovább csökkenti, ha a bank egyébként hitelképtelen vállalatok hiteligényét is kielégíti a vállalat dolgozói foglalkoztatásának a biztosítása végett. A gyakorlatban következetesen kellene érvényesülni annak az egyébként elfogadott elvnek, hogy a bank nem lehet felelős az ilyen vállalatok dolgozóinak a foglalkoztatottságáért. A bank partnerei általában elvárják a gazdálkodás mindenfajta zavarának hitelnyújtással való tüneti kezelését. Az ilyen igény elutasítása gyakran nehéz és mindig népszerűtlen feladat.

A pénzteremtő hitellel ma a vállalati döntéseket csak viszonylag szűk körben lehet befolyásolni, és a bank különböző okoknál fogva ezeket a lehetőségeket sem használja ki mindig. Ugyanakkor azonban a vállalatoknál gyakran az a benyomás alakul ki, hogy a bank túlságosan is beleavatkozik gazdálkodásukba. Ennek a szemléletnek oka nyilvánvalóan az, hogy a pénzügyek mai rendszerében a bank az egyetlen partner, amellyel vitatkozni, alkudozni lehet és amely képes feloldani az általános „kérlelhetetlen” szabályozók által a vállalatoknál előidézett feszültségeket. Ha erre a bank — éppen szabályozó hatásának a biztosítása végett — nem hajlandó, akkor máris úgy tűnik, hogy merevségével gátolja a vállalati koncepciók megvalósulását.

Néhány következtetés

Elégedettek lehetünk-e a vállalati döntések hitel útján való befolyásolásának jelenlegi hatékonyságával? Nézetem szerint nem. Egyetértek azokkal, akik szerint a hitelnek gazdaságunkban nagyobb szerepet kel-

lene betöltenie, mint a tőkés gazdaságban. De milyen irányban térjen el a mai szerepétől? A mainál semlegesebb vagy a mainál szelektívebb legyen?

A semlegesség fokozódása ebben az összefüggésben az általános (globális, nem differenciált) szabályozások körének bővülését, a szelektivitás fokozása az ágazati arányok, a piaci egyensúlykövetelmények fokozottabb figyelembevételét jelentené. A fejlődés jelenlegi szakaszában — úgy vélem — ez az utóbbi a helyes út, amelynek követését az is megkönnyíti, hogy a szocialista banknak elvben nagyobb lehetősége van a piacok áttekintésére, mint a tőkés pénzintézeteknek. Bankkörökben ma eléggé elterjedt az a vélemény, hogy a vállalat szükségszerűen jobban ismeri piacát, mint a bank. Ez — ilyen kategorikus megfogalmazásban — aligha igaz: a bank egyrészt a pénz „viselkedésének” elemzésével, másrészt az egymással versenyző és egymás szándékait nem ismerő vállalatok üzleti elgondolásainak központi áttekintésével sok vonatkozásban tájékozottabb lehet, mint az egyes vállalatok.

Közismert — és helytálló — az a tétel, hogy a bank nem veheti át azt a szerepet, amelyet a direkt gazdaságirányítás rendszerében a Tervhivatal betöltött. A pénzteremtő bankhitellel való befolyásolást egyfelől a tervutasításoktól, másfelől a költségvetési pénzellátás útján való befolyásolástól — egyebek között — *operatív jellege* különbözteti meg. Ez az operatív jelleg nálunk az utóbbi időben a nem mozgó hitelek (középlejáratú forgóalaphitelek) térhódításával csökkent. Nézetem szerint azonban a hitel operativitását, „mozgékonyágát” a piacsabályozáshoz szükséges mértékben fenn kell tartani, hogy minden olyan esetben fel lehessen használni, amikor gyorsabban (és „olcsóbban”) képes létrehozni a kívánatos piaci egyensúlyt, mint a piac automatizmusa.

Hibaigazítás

A Közgazdasági Szemle 1969. 6. számában Falusné Szikra Katalin cikkében a 649. lapon az egy lakosra számított nemzeti jövedelem országonkénti átlagos évi növekedésének oszlopsorai felett az időszakok sorrendje helyesen a következő:

1950—67

1950—60

1960—67

Ugyanebben a cikkben a 2. számú táblázat utolsó előtti sorának szövege helyesen:

Az egy lakosra számított nemzeti jövedelem indexe (1960-ban 1950-hez képest).

A 3., az 5. és a 7. számú táblázat utolsó előtti sora helyesen:

Az egy lakosra számított nemzeti jövedelem indexe (1967-ben 1960-hoz képest).

HORVÁTH LÁSZLÓ:

Az optimális vállalati működés feltételei és problémái hosszú távon*

A ma már rendelkezésre álló tapasztalatok, megfigyelések azt mutatják, hogy rövid távon helyesen képzeltük el az új mechanizmus körülményei között dolgozó tipikus vállalat mozgását. Azt tapasztaljuk, hogy a vállalatok valóban törekednek a nagyobb nyereségre. Ebből a célból keresik az optimális termelési programot, választékokat, sorolják fejlesztési céljaikat, a vállalati tevékenység számos területén gazdaságossági számításokat végeznek. Változik a vezetők és dolgozók magatartása, keresik és alkalmazzák a korszerű vezetélmélet, szervezéstudomány eredményeit. Megnőtt az igény a számítógépek iránt, az információs rendszer tökéletesítése, a döntési folyamatok vizsgálata, javítása a vállalatoknál napirendre került. Az a hipotézis, amelyet a vállalat működéséről a reform kidolgozása idején alkottunk, arra tehát biztosan alkalmas volt, hogy a reform bevezetésének átmeneti időszakában helyesen számítsunk, helyesen ítéljük meg a vállalatok várható magatartását.

Kérdéses azonban, hogy az így elképzelt tipikus iparvállalat modellje alkalmas-e hosszabb távon is a várható magatartás megítélésére? Időszerű közelebbről megvizsgálni; melyek az optimális vállalati működés feltételei, milyen módon tevékenykedhet egy ilyen vállalat a megváltozott gazdasági környezetben, mi hosszabb távon a vállalat érdeke stb. Ezeknek a kérdéseknek a megválaszolása egyben arra is válasz, hogy a reformtól várt hatásokat, a fejlődés gyorsulását elérhetjük-e.

E cikk keretében csak arra van módunk, hogy néhány következtetést kiemeljünk és néhány fontos, megoldásra váró problémára felhívjuk a figyelmet.

A tartósan optimális vállalati működés feltételei

Mielőtt e problémakörrel foglalkozni kezdenénk, néhány gondolatot előre kell bocsátani.

A vállalati célok

Elsőként azt a fontos és néha vitatott kérdést kell megvizsgálnunk, hogy valóban lehet-e a vállalat fő céljaként, sőt egyetlen céljaként, a nyereség növelését megjelölnünk? Ez egyben az eredmény megítélése szempontjából is tisztázandó.

* E fejtegetések a termeléssel és szolgáltatással foglalkozó szocialista iparvállalatokra vonatkoznak. Az egyes kérdéseket a gazdasági irányítás mechanizmusának reformjával kapcsolatban vizsgáljuk: feltételezzük, hogy a vállalatok viszonylag nagy önállósággal rendelkeznek és szabályozott piaci hatások is érvényesülnek.

Főleg az optimalizációs feladatokkal foglalkozó üzemszervezők (rendszer-szervezők) hozzák kizárólag összefüggésbe a vállalati nyereség nagyságával az úgynevezett vállalati célfüggvényt, és minden más törekvést a korlátozó tényezőző körébe sorolnak.* Úgy vélem, ez az álláspont hosszú távon és szocialista tulajdonviszonyok esetén nem fogadható el megfelelő módosítások nélkül. Nyugati, főleg amerikai közgazdászok tőkés viszonyok között is vitatják, hogy igen nagy vállalati integrációk, korporációk esetében a vállalati cél csupán a profit maximálása lenne.**

Sokan állítják ezzel ellentétben, hogy bármilyen áttételesen is, de a vállalatok a látszólag nem nyereségnövelő vagy átmenetileg veszteséges akciókat mégis a nagyobb késői nyereség reményében végzik, azaz végső soron minden vállalati cselekvés a jövedelmezőség növelése, a nyereségszerzés céljából történik.

Ez az álláspont igaz, elvileg nem támadható. Hosszú távon azonban a nyereségmaximálás mint cél csak nagyon áttételesen, indirekt módon érvényesül, éppen ezért már *annyira elvont és általános, hogy konkrét optimalizációs feladat megoldására nem használható*. A hosszú távú célok meghatározása rendszerint nem is ilyen módon történik; a vezetők intelligenciájának, intuíciójának, józan belátásának sokkal jelentősebb szerepe van az ilyen döntésekben. Cél lehet például, hogy a vállalat magas képzettségű szakemberekből álló kutató-fejlesztő gárdát alakítson ki, ezért megszervezik a szakemberképzést. Semmi garancia sincs azonban arra, hogy a szakemberek a vállalatnál maradnak, vagy hogy a képzés befejezése időpontjában a tanított ismeretanyag aktuális lesz, nem változott-e a technológia, a gyártmányok. Hasonló vállalatpolitikai cél lehet a műszaki ötletek, kísérletek felkarolása is. Ez azonban rendszerint hosszú ideig nagyon bizonytalan eredménnyel jár (de nagyon költséges) és csak kis százalékban realizálható (de ilyenkor nagy haszonnal). Világos, hogy a vállalat ezeket a célokat nem azért tűzi ki, mert veszteségre törekszik, vagy mert semmit sem vár ezektől. Ellenkezőleg. De a nyereségre gyakorolt hatás csak nagyon elvontan mutatható ki.

A nyereségnövelés mint cél tehát önmagában nem alkalmas arra, hogy a vállalat stratégiai céljait és lépéseit meg lehessen érteni, előre lehessen látni. Nem lehet ilyen függvénnyel használható pontossággal a nyereséget (vagy a bérjövdelmezőségi rátát) maximálni.

Arra is gondolnunk kell, hogy egy-egy vállalat — főleg egy-egy nagyvállalat és főleg ha hosszú időről van szó — különösen fontos gazdaságpolitikai célokat is megvalósíthat. Ilyen célok lehetnek például a hazai termelési struktúrára, a foglalkoztatásra vonatkozó politikai elhatározások és az ehhez kapcsolódó, néha utasításjellegű állami intézkedések, vagy el nem hanyagolható intenzitású morális kötelezettségek (például a foglalkoztatottsággal összefüggésben). A vállalat számára célmeghatározó szerepe lehet annak is, hogy a társadalmat irányító szervezetek köz-

* Megyeri Endre vizsgálódásai a nyereségérdekeltséggel kapcsolatban kimutatták, hogy a vállalat érdeke a korrigált bérjövdelmezőségi ráta maximálása. Egyetértünk a szerzővel, hogy a vállalati érdekeltséget ez jobban tükrözi. Elvi modelleinknél az egyszerűség kedvéért mégis az eszközarányos nyereségrátával dolgozunk — tudva, hogy a kétféleképpen számított optimumok eltérhetnek egymástól. A gyakorlathoz közelebb lépve, a tanulmány második felében már mi is a bérjövdelmezőségi rátát alkalmaztuk modellünkben. (Vö. Megyeri Endre: A nyereségelosztás szabályai és a gazdasági mechanizmus működése, Közgazdasági Szemle, 1969. 10. sz. 1171–1181. l.)

** Vö. Dr. Varga György: Az amerikai business, I. fejezet: „A kielégítő profit és a tőke költségei”. (Kiadás alatt; Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.)

vetlenül jelen vannak és direkt módon befolyásolják a vállalat gazdasági tevékenységét. Az ilyen módon megfogalmazott célok, amelyek például *szociális, kulturális feltételek* javítására irányulnak, általában nem hoznak számszerűen kifejezhető eredményt és a nyereséget *közvetlenül* inkább fogyasztják mint növelik.

Hosszú távra tehát a vállalat fő vállalatpolitikai céljait átgondolt és kellően csoportosított célrendszerrel írhatjuk le és ebben a nyereség növelésének fontos, de nem kizárólagos szerepet kell tulajdonítanunk.*

A reform eddigi tapasztalataiból tehát az a következtetés vonható le, hogy a vállalatok rövid távú, taktikai döntései előreláthatók, mert a taktikai célok leírhatók: a bérjévedelmezőségi ráta maximálása a vállalat mozgását valóban meghatározó törekvés. Ilyen távon az optimális feladat elegendően meghatározott: adottak egyrészt a közgazdasági szabályozók, másrészt a vállalati eszközök, a gyártmányok, az emberek, a piaci lehetőségek. *A vállalat stratégiai céljait és mozgását ilyen módon azonban feltehetően nem lehet előre látni, mert a célok nagyszámúak (vagy az egyetlen nyereségcél semmit sem mond), és minél hosszabb távot választunk, annál inkább ismeretlenek a szabályozók, az eszközök, a lehetőségek.*

Időtényező (időhorizont)

Ebből következik az a nagyon fontos kérdés, hogy *milyen időtartamra vizsgáljuk az optimális működést.* Ha — ami jelenleg gyakori — egy-egy évre keressük az optimális nyereséget, a feladat megoldható. A megoldott optimális program, választék stb. összességében azonban nem adja a vállalati cselekvések programját, hiszen ezekből minden olyan feladat, akció kimarad vagy háttérbe szorul, ami a jövőt készítené elő.** Ha a nyereségoptimumot hosszabb időre, például 3—5 évre keressük, akkor jobb cselekvési programhoz jutunk, mert a következő éveket előkészítő akciókat is megtervezhetjük. Azonban ebben az esetben is előnyben részesítettük azokat a cselekvési alternatívákat, amelyeknek lefutása — ebben az esetben a megtérülése és nyereségnövelő hatása — a választott 3—5 éven belül van. Megoldhatnók ezt a feladatot úgy is, hogy folyamatos munkát végezve mindig a következő 3, illetve 5 évet készítjük elő. Belátható azonban, hogy azok a fejlesztési akciók, amelyek lebonyolítása, megtérülése az 5 évet meghaladja, ilyen módon is háttérbe szorulnak. Ezek pedig nagyobb vállalatoknál nagy jelentőségűek, hiszen a legtöbb nagyobb horderejű fejlesztési feladat ebbe a csoportba tartozik.

Elvileg helyesen az optimális működés időtényezője a vállalat működésének teljes ideje lehetne. Praktikusan azonban ez az út nem választható. Később bemutatjuk, hogy a gyakorlat számára tűrhető pontos-

* Nem ok nélkül tart attól Tardos Márton, hogy „a vállalatok tevékenységét nem egyértelműen a feltételezett preferenciafüggvényük határozta meg”. (Tardos Márton: Az új gazdasági mechanizmus szabályozó rendszerének modellje, Közgazdasági Szemle, 1968. 10. sz. 1195. l.)

** „Különösebb indokolás nélkül belátható, hogy az olyan nyereségmaximumra való törekvés, amely a vállalat jövőjét kockáztatja, nem fogadható el optimális megoldásként, csak úgy, hogy a múltira építve... a jelen cselekvéseinek olyan optimumát keressük, hogy az a jövő célszerű formálását is biztosítsa.” Ladó-Déli: Az optimális vállalati nyereség számítása. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1968. 127. l. — Ez azonban nem formulázható posztulátum!

sággal használható ilyen időtartam meghatározható és ez ritkán kevesebb, mint 8 év, általában 10—15 év, néhány esetben ennél is több.

Ezek után kiemelünk néhány tényezőt azokból a feltételekből, amelyek egy vállalat tartósan optimális működését biztosítani tudják.

Vállalati méretek — piac

Lényeges összefüggés ismerhető fel az *optimális vállalati méret, az optimális választék és a piac nagysága között.*

A tömegfogyasztás gyors növekedése, és ennek nyomán a technikai tudományos bázis rohamos bővülése, olyan termelési módszerek kialakulásához vezetett, amelyek lehetővé teszik óriási terméktömeg előállítását egy-egy vállalatnál. Ezek a termelési módszerek nagyon hatékonyak és gazdaságosak — feltéve, hogy a nagy kapacitások kihasználhatók, azaz, ha van felvevőpiac. Pontosabban: ilyen korszerű *tömegtermelésre csak akkor érdemes berendezkedni, ha a számításba vett kereslet ezt alátámasztja.* Ma már sok fontos termelési ágban — kisebb vagy közepes országokban — csupán a belső fogyasztásra aligha lehet gazdaságos üzemeket alapozni.

Persze ezek az összefüggések dinamikusak: folyton változik a számításba vehető kereslet (az önköltség csökkentése jelentős piaci expanziót is lehetővé tesz), fejlődnek a termelési technikai, szervezési feltételei. A választék szűkítése növelheti a tömegszerűséget, de szűkítheti a piacokat is — ilyen és más bonyolult kapcsolatok elemzése szükséges, hogy valamilyen optimális kompromisszumot határozhassunk meg. Világos azonban, hogy a minél nagyobb piac kedvező az optimális vállalati méret kialakítása szempontjából. (Szélső esetben a legkedvezőbb, ha a vállalat egyedül képes az egész világ keresletét fedezni. Erre azonban a gyakorlatban talán nincs is példa.)

A piac nagysága és az optimális vállalati nagyság között nálunk gyakori az ellentmondás, mert a hazai piacok nem mindig teszik lehetővé a gazdaságos szériagyártást, s így a vállalat kénytelen külső piacokat keresni. Ez ahhoz vezet, hogy a vállalati reagálásokat a szabályozott belső piac csak részben határozza meg, azokra a külső piacok feltételei is hatással vannak. A „nyitott” magyar gazdaságból logikusan következik az is, hogy a hazai irányítási mechanizmusnak ezzel számolnia kell.

Az optimális vállalati nagyság meghatározásánál általában a szérianagyságokból, a technikai felszereltségből, tehát elsősorban műszaki paramétereiből szokás kiindulni. Egyedül ez azonban nem vezethet célra, hiszen a legjobb technikai adottságok mellett, a legkisebb önköltséggel előállított termék sem versenyezhet például egy *távoli* piacon, mert szállítási, kereskedelmi költségek semlegesíthetik a gyártásnál szerzett előnyöket. *Optimális nagyságúnak* — ha a termelési struktúrát, választékot adottnak tekintjük — *az a vállalat tekinthető, amely tartósan a legkisebb abszolút önköltséget képes elérni oly módon, hogy a termelési ág technikai fejlettségének, szervezettségének megfelelő méretű piacra termel.**

* Bővebben lásd Fáth János: Gazdasági hatékonyság az iparban. 1968.; Horváth László: Tömegtermelés, nagyvállalat, monopólium, Pénzügyi Szemle, 1968. 3. szám.; Kuciak: Gazdasági törvények és üzem nagyság, Die Wirtschaft, 22. évf. 7. szám.

Ezzel azonban még mindig egyoldalúan határoztuk meg az optimális vállalati nagyságot, hiszen adott termelési struktúra mellett egészen különböző szélességű vertikumban is kiépíthető egy-egy vállalat. A széles vertikum rendszerint az önköltség csökkentésével, a nagyobb termelési biztonsággal jár együtt. A fő termelési struktúra meghatározása mesterséges korlát, hiszen helyes, ha a vállalat az értékesítésnél komplexitásra törekszik, azaz termékeit nem a termelés feltételei által meghatározott módon, hanem a felhasználó igényének megfelelő készültségi fokban állítja elő (például nemcsak fogaskereket gyárt, hanem hajtóművet is). Diverzifikálás is szükséges lehet hosszú távon — bár ez a kérdés óvatos megközelítést, további vizsgálódást igényel.

Mindez azt jelenti, hogy az optimális méret felső határát technikai szempontból nehéz meghatározni. Inkább az optimális irányíthatóság, szervezhetőség határolja be a méreteket. Belátható azonban, hogy a korszerű vezetési technika és szervezési módszerek — főleg a számítógéptechnika — nagyon kitágította ezeket a korlátokat is. *Felismerhető tendencia*, hogy ma már igen sok, főleg tömeggyártással foglalkozó ágazatban *növekednek a versenyképes vállalati méretek*. Egyre nagyobbak az optimális nagyságnak tekinthető vállalkozások vagy vállalatcsoportok. *Következésképp ezek a vállalatok csak nagyon nagy piacokkal összefüggésben ítéltethők meg, például piaci verseny, monopolisztikus helyzet, koncentráció szempontjából.*

Integrált termelés — vállalati integrációk

Ezzel eljutottunk egy további kérdéshez, *a termelési integráció és az optimális vállalati működés összefüggéseihez*. Eddigi fejtegetéseink is arra utalnak, hogy a korunkra jellemző tömegtermelés sok fontos gyártási ágban (de nem mindegyikben) nagy méreteket igényel. A tőkésvilágban jól mutatja ezt a folyamatot a fő termelési ágak koncentrációja, az óriás vállalatok, világcégek kialakulása. Nyugat-Európában szinte fúziós járványról lehet beszélni több iparágban — a versenyképesség növelése érdekében. Azonban, ha az említett piacok méreteiben gondolkozunk, aligha beszélhetünk optimális vállalati nagyságról a legtöbb európai iparvállalat esetében sem — kivéve az ugyancsak hatalmas belső piaccal rendelkező Szovjetuniót és egy-két nyugat-európai világcéget.

A megfelelő méretek kialakulásának útjában állnak a tőkés termelési viszonyok és gyakran a polgári kormányzatok céltudatos politikája. Tőkés viszonyok között ugyanis csak a tulajdonosi integráció* vezethet olyan vállalati struktúrákhoz, amelyekben belső parciális érdekek nélkül határozottan képesek fejleszteni, ezekre nagy összegeket költeni, hosszú távú politikát kialakítani, világméretű szervezeteket létrehozni stb. Másrészt a polgári kormányzatok — bár napjainkban a vállalati fúzió elősegítésére kényszerülnek — politikai okokból támogatják a kis- és középvállalatot, a kisvállalkozót.

Ez a kérdés nem keverhető össze azzal, hogy ilyen kis vállalkozá-

* Az irodalom megkülönböztet quasi integrációt és tulajdonosi integrációt. Vö. például E. P. Roy: *Alternative Way of Coordinating Production and Marketing*, *Journal of Farm Economics*, 1958. 5. sz.; J. Le Bihan: *Qu'est-ce que l'intégration?* *Paysans*, 1961. 31. sz.

sokra a szocialista iparban is számos területen szükség van, és azok a technika fejlesztése, a gazdasági hatékonyság szempontjából hasznosak. Fontosak a fogyasztási cikkek, divatickek stb. termelésének színesebbé tétele, a szolgáltatások bővítése szempontjából is. Egy-egy ország gazdasági helyzetét, struktúráját meghatározó döntő iparágakra azonban ma már világszerte a nagyipar, a nagyvállalat a jellemző (például elektromos ipar, járműgyártás, vegyipar, kohászat, a gépgyártás nagy része stb.).

A termelőeszközök társadalmi tulajdonbavétele elvileg és gyakorlatilag is teljes tulajdonosi integrációt eredményez. Az iparban ez az integráció 90 százalék feletti. *Elvileg ez teszi lehetővé, hogy valójában foglalkozzunk az optimális vállalati méretek kérdésével.* Hiszen itt nincsenek tulajdonosi erővonalak, amelyek a szükséges és célszerű integrációkat akadályoznák. A reális korlát, hogy a társadalom egy-egy időszakban mennyit fordíthat egy-egy ágazat fejlesztésére.

Szabályozók

Foglalkoznunk kell a *gazdasági szabályozók rendszere és az optimális vállalati működés kapcsolatával is.* Kétségtelen, hogy bármilyen nagy piacra dolgozzék is egy vállalat, bármennyire is optimális legyen a realizált jövedelem, a vállalat mozgását meghatározza a vállalatnál hagyott nyereség aránya, a személyi juttatások rendszere, a jövedelem szabályozás, a vám, az adórendszer, a hitelpolitika, a munkaügyi szabályok stb. Említettük, hogy a reform kidolgozása idején kevés lehetőség volt annak konzekvens és összefüggő vizsgálatára, hogy a vállalatoknál rövidebb távon és főleg hosszabb távon a szabályozók milyen deformációkat okozhatnak. Látható például, hogy a szabályozókra megállapított érvényességi időtartam nincs összhangban az optimális vállalati döntések időhorizontjával; esetenként a belső piacra méretezett szabályozók nem felelnek meg a valóságos — külső és belső — piaci viszonyoknak. Mindebből közelebbi elemzés nélkül is leszűrhető, hogy az ideiglenes szabályozórendszer kialakítása után célszerű megvizsgálni a vállalati működésre gyakorolt hatást, tisztázni kell néhány elvi problémát. El kell végezni a szükséges visszacsatolásokat, esetleg a szabályozók igazítását. *Fontos feladat a gazdasági szabályozók és a vállalati működés harmóniája.* (Ennek a harmóniának a megteremtésére a tőkésállamok is rákényszerülnek, belátva, hogy a vállalatok virágzása nélkül nem lehet kedvező a gazdasági helyzet. Holott — látszólag és elvileg — itt az állam független a vállalatoktól. Nálunk viszont a tulajdonosi jogok és felelősségek — hordozója.)

E néhány kérdés tisztázása után az optimális vállalati működés legfontosabb kritériumait és feltételeit a következőkben foglalhatjuk össze:

— Az adott termelési ágban a legkorszerűbb technikai felszerelés és ismeretek;

— A személyi állomány teljes értékű felkészültsége a piaci és technikai feladatok megoldására, beleértve a vezetés felkészültségét és a korszerű vezetési technikát;

— Optimális szervezethez, azaz a szabályozható folyamatok minél hatékonyabb szabályozása, a programozható döntési folyamatok minél nagyobb mértékű programozása stb.

- A technika fejlettségének megfelelő nagyságú, a nyersanyag- és termékszállítás szempontjából kedvezően fekvő, megdolgozott piac;
- A termelési ág technikájával és az annak megfelelő piaccal összhangban álló vállalati nagyság és termelési struktúra;
- Az optimális működést elősegítő, kedvező makroökonómiai irányítás, gazdasági szabályozók.

E feltételek teljesülése természetesen csupán az optimális működés lehetőségét teremti meg. Optimális működéshez szükséges, hogy a vállalaton belüli tevékenységek, folyamatok optimálisak legyenek és a végrehajtó apparátusok működése kifogástalan legyen.

A vállalat hosszú távon optimális működésének modellje

Képet kaphatunk arról, milyen bonyolult feltételrendszert kell felállítanunk ahhoz, hogy egy vállalat működését az optimumkritérium alapján megítéljük. És ez a kép lényegében még mindig statikus, a hosszú — stratégiai — távú mozgásokra nem ad választ. *Hangsúlyozva a kérdés bonyolultságát* — megpróbáljuk most ezeket a problémákat megközelíteni; legalább kvalitatív nagyságrendeket jelző módon igyekszünk megválaszolni a fő kérdéseket.

Az alaphelyzet

Elsőként végezzünk el egy olyan gondolatkísérletet, amelyben egy vállalat működését igen hosszú időn át figyelemmel kísérhetjük. Célzerűen olyan vállalati modellt választunk, amely eleget tesz az „optimálisan működő vállalat” kritériumnak. Bár tudjuk, hogy ilyen nincs, mégis helyes ebből a feltételből elindulnunk, mert ez szélső helyzetet jelent, azaz a gyakorlat ettől csak egyetlen — negatív — irányban térhet el.

Tételezzük fel, hogy egy vállalat most kezdi működését, egyetlen terméket gyárt és — mint mondtunk — az optimális működés minden kritériumával rendelkezik. Az egyszerűség kedvéért a vállalat egyetlen céljaként a nyereség növelését jelöljük meg. A nyereség akkor lesz nagyobb, ha a teljesen optimalizált módon, tehát az elérhető legkisebb költséggel gyártott terméket a legjobb feltételek mellett értékesítik a piacon. Hosszabb távú vizsgálódásnál további egyszerűsítésekre van szükség. Így a piacot, a gyártmányokat, a technológiát eléggé stabilnak kell feltételeznünk.

A vizsgálat kezdő időpontja az üzembehelyezés. Elhanyagoljuk most az ezt megelőző és a létesítéssel együtt járó költségeket, veszteségeket. A vállalat nyeresége az üzembehelyezés átmeneti veszteségeitől eltekintve gyorsan nő, eléri az optimumot, majd lassabban, később gyorsabban csökkenni kezd. Ez azért van, mivel az állóeszközök fenntartása egyre több költséget igényel, majd szükségessé válik azok teljes cseréje, megújítása. Tekintsük ezt a helyzetet tipikusnak, *alaphelyzetnek*. Nagyjából ilyen képhez jutunk valamennyi olyan iparágban, ahol a gyártmányok stabilak és az eszközöket kell csupán cserélni, például élelmiszeripar, villamosenergia-ipar, kohászat, vegyi alapanyagok gyártása stb. (Ha a

gyártmányok avulásával is kell számolnunk, akkor a nyereség gyorsabban csökken, a folyamat jellege azonban nem változik.)

A valóságban persze sohasem ilyen egyszerű a helyzet. Az optimális körülmények között induló vállalatot mindenféle befolyás éri, s ezek legtöbbször kisebb vagy nagyobb mértékben és változó előjellel módosítják a vállalat nyereségét.

További információk szerzése céljából figyeljük meg modellvállalatunk mozgását *néhány tipikus esetben*, amelyek az iparban, a gazdasági életben gyakoriak és jellemzőek!

Szokásos esemény valamilyen *üzemzavar*, vagy más akadály, amivel előre nem számoltak. Ilyen zavarok lehetnek a technikai berendezésekben, a személyi feltételekben, munkaerőhiány, járvány, természeti csapás stb. A vállalat a zavart igyekszik elhárítani. Elemzi a zavar okait. Információkat gyűjt, majd valamilyen megoldást alkalmaz, esetleg próbálkozik, amíg megtalálja a megfelelő megoldást. A vállalat harmonikus egyensúlya megbomlik, a zavar nagyon sokféle területre áttérjed és veszteségeket okoz. Bizonyos idő után az elhárítás sikeres, a felborult egyensúly helyre áll, a vállalat éppen úgy termel, értékesít, mint eddig. Az események azonban nem múltak el nyomtalanul. A vállalatnál értékelik, hogyan sikerült a nehézségekkel megbirkózni, összegezik a tapasztalatokat, tanulnak a kudarcokból és bizonyos intézkedéseket tesznek, hogy hasonló zavarokat megelőzzenek, vagyis az elháríthatatlan zavarokra felkészülnek, „megtervezik” őket, hogy minél kisebb veszteség keletkezzék. A vállalatot tehát veszteségek érték, a nyereség csökken, de ellenértékképpen jelentkezik *valami többletismeret vagy eszköz* — ez lehet egy-egy pótalkatrész vagy tartalékgép, tehát materiális tartalék, lehet szellemi termék, technikai vagy más jellegű ismeret, tapasztalat, rutin.

Tipikus bonyodalom, ha a vállalatnak a piacon *értékesítési nehézségei* vannak. Ilyenkor ismét megbomlik az egyensúly. Nagyon sokféle döntés lehetséges. Szükség lehet a választék bővítésére, új gyártmány vagy gyártmányok, új piacok keresésére, átmeneti készletezésre, a termelés korlátozására stb. Mindegyik esetben a vállalat kénytelen új megoldásokat keresni, saját működését korrigálni. Új gyártmányok esetén nagyarányú fejlesztő munkára, piackutatásra van szükség; az apparátus növelésére, fejlesztésére és a kereskedelmi célokra nagyobb költségeket kell fordítania. Az új termékek bevezetése átmeneti veszteségekkel jár. Mind a gyártásban, mind a piacon új tapasztalatokat kell szerezni. Bizonyos idő után az egyensúly ismét helyreáll. A nyereség csökken ugyan, azonban a tapasztalatok arról győzik meg a vállalatot, hogy előrelátóan kell fejlesztenie, hogy számolnia kell gyártmányainak elöregedésével, azaz új gyártmányokat kell előkészítenie, hogy a régiék értékesítésének visszaesésével párhuzamosan már az új gyártmányok eladása elkezdődjék, így a legkisebb veszteséggel legyen kiváltható a régi, és így tovább.

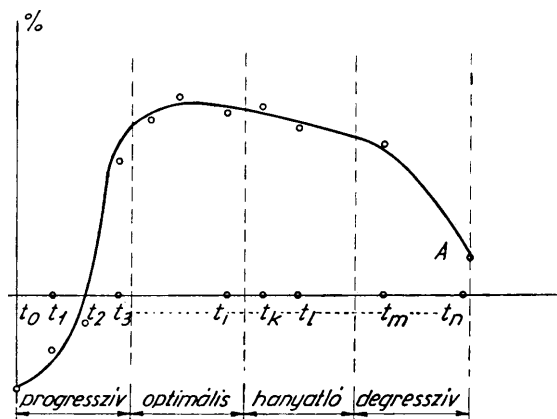
Hasonló esemény az is, ha *a szabályozók valamelyike változik*, például emelik az adókulcsokat, a hitelkamatot. A vállalat számára ez épp olyan zavaró tényező, mint a technikai zavar vagy a piac ingadozása. Ezért hasonló módon reagál, tehát igyekszik tartalékokat képezni, készségeket kifejleszteni.

Az idő múlásával egyre több eszköz, ismeret avul el, azok kicserélé-

séről gondoskodni kell. Közben azonban a technika változott, az ismeretek gyarapodtak. A néhány évvel ezelőtt még optimális felszereltség és felkészültség egyre kevésbé lesz korszerű. A vállalat erőfeszítéseket tesz avégett, hogy eszközeit cserélje, ismereteit gyarapítsa. Ezek az új eszközök, új módszerek azonban nem illeszthetők a régiek közé, illetve nem használhatók ki a régi környezetben. Ennek legegyszerűbb esete, ha egy-egy új, korszerű, nagyobb teljesítményű gép kerül a régi gyártó vonalába. Emiatt kapacitásfeleslegek keletkeznek, esetleg kényszermegoldások okoznak diszharmóniát. A vállalat igyekszik megkeresni a legkisebb veszteséggel járó, azaz a relatíve leghasznosabb megoldást. Mindez nagyon sok munkát, átmeneti többletköltséget igényel. Ezek ellenében a vállalat megszerzi a szükséges tapasztalatokat, kialakítja a tervezési, számítási és más felkészülési módokat. Tapasztalatokat szereznek arra vonatkozóan, hogy meddig érdemes felújítani, pótolni a régit, és mikor helyesebb teljes átépítéseket, rekonstrukciókat végezni, vagy teljesen új gyárat létesíteni stb.

Nemcsak olyan események hatnak azonban vállalatunkra, amelyek veszteségeket okoznak. Tartós kedvező változások a leggyakrabban a vállalat fejlesztő tevékenységével függenek össze. Egy-egy jól sikerült gyártmány komoly többlethasznot hoz a vállalatnak, mert a piacon még nincsenek versenytársak. Így a vállalat nagy kezdő eladási árakat állapíthat meg és azokat hosszabb időn át tartani tudja. Vagy például „divatot teremt” egy-egy új gyártmányával, és így tesz szert nagy haszonra. Szellemes újítások befolyásolhatják kedvezően a gyártási technológiát, csökkentik a termelési költségeket. Bizonyos termékeket, gyártási eljárásokat hosszú időre szabadalmak is védhetnek. Kedvező műszaki-gazdasági megállapodások más vállalatokkal ugyancsak javíthatják, növelhetik a nyereséget.

1. sz. ábra



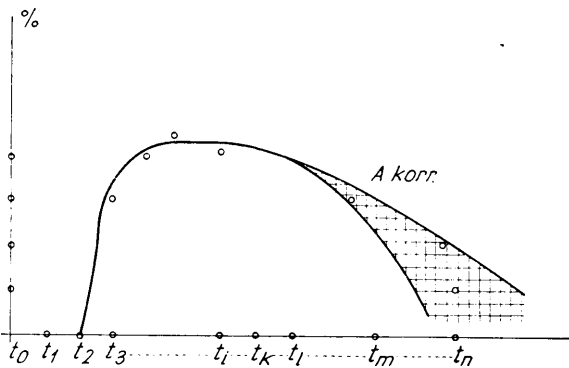
Mintavállalatunk nyereségének mozgását az idő függvényében, görbe formájában ábrázolhatjuk. Az 1. sz. ábra az „A” esetet, tehát az egyszerűsített alapesetet ábrázolja.

Az Y-tengelyre az első három ábrán az optimális kapacitáskihasználás

lásnak megfelelő átlagos eszközjövédelmzőségi rátát vettük fel (százalékban), az X-tengelyre az időt.*

Az egyetlen terméket előállító, optimális körülmények között működő vállalat nyereségének az alakulását ábrázoló görbe alakja ismerős, lényegében ilyen lefutása van a legtöbb olyan műszaki akciónak, ahol az eszközök, gyártmányok stb. avulnak. Négy szakaszt különböztetünk meg eléggé élesen: egy *progresszív* szakaszt, amelyre a gyors fejlődés, felfutás jellemző, egy nagyjából az X-tengellyel párhuzamos optimális, egy lassú mértékben *hanyagló* és egy fokozatosan gyorsuló *degresszív* szakaszt. A görbe meredeksége és lapultsága, az egyes szakaszok elérésének időtartama nagyon különböző lehet, attól függően, hogy mennyire avulnak a gyártmányok, a technológiák, felszerelés stb.

2. sz. ábra



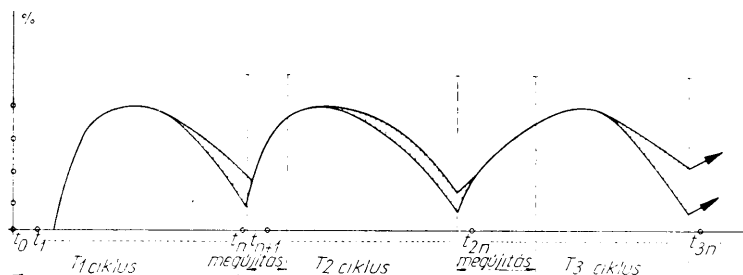
A 2. sz. ábra a korigált nyereségvonalat mutatja, amely bizonyos nyereségeltérítő, módosító tényezők figyelembevételével óvatosabban, a valósághoz közelebb állóan jellemezné modell vállalatunk várható nyereségét. A kezdeti optimum szakasz után már egyre szélesebb sávval írható le az a terület, ahol a valószínű nyereség görbéje várhatóan elhelyezkedik; a különböző veszteségek és nyereségek szaldója határozza meg a helyét.

Látjuk, hogy a nyereség értéke kedvezőtlen hatásokra gyorsuló, a nyereséges akció hatására lassuló módon, de egyértelműen a 0 érték felé konvergál. Nyilvánvaló, hogy már jóval a zéró érték elérése előtt a vállalatnak a teljes megújításra kell törekednie. Azaz újra el kell végeznie mindazokat a korszerűsítési, szervezési stb. feladatokat, amelyek a vállalat számára ismét az adott helyzetnek megfelelő optimum elérését lehetővé teszik. Ha a vállalat tevékenységét igen hosszú időn át figyeljük, feltehetjük, hogy a nyereség-idő görbénk a 3. sz. ábrában bemutatott alakot veszi fel. Ez az ábra azt mutatja, hogy optimálisan indított vállalatunk nyeresége igen hosszú időn keresztül határozottan hullámzó. Jól felismerhető ciklusokat különböztetünk meg, amelyeket egy-egy teljes *megújítási szakasz* választ el egymástól. (A megújítást már a hanyatló

* Az első ábrán azt a periódust is feltüntettük, amikor a vállalat beindulása után gyorsuló ütemben túljut veszteséges korszakán ($t_0 - t_1$), a következő ábrákon ettől eltekintünk.

szakasz időpontjában el kell kezdeni, tervezni, hogy a gyorsuló degresziót, a megújítás átmeneti veszteségeit progresszív folyamattá lehessen változtatni.)*

3. sz. ábra



Ezek a kvalitatív vizsgálódások módot adnak arra, hogy elvileg megválaszoljuk azt a kérdést: az optimális működés milyen időtartamra vonatkoztatható. A 3. számú ábra azt mutatja, hogy az indítástól vagy egy-egy teljes megújítási periódustól kezdődően a következő megújításig tartó periódusokra célszerű szakaszolni a vállalati működést. Szükségszerűen egy-egy ilyen periódust kell, hogy átfogjon a vállalati stratégiai terve is. Ellenkező esetben a teljes mértékben és minden részletében optimalizált vállalat is meghatározott idő után veszteségesé válik.

A modellkísérlet általánosítása — több terméket gyártó működő vállalat vizsgálata

Modellvállalatunk a gondolat-kísérletben bizonyos események következtében egyre inkább hasonlított a valóságban is működő vállalatokhoz. Nőtt a gyártmányok száma, a korszerű berendezések keveredtek az avuló gépekkel, a veszteséges gyártmányok a nyereségesekkel. Ezen a modellen nyert tapasztalatokkal a mozgások irányainak, típusainak ismeretében próbáljunk tovább közelíteni a gyakorlati problémákhoz és elemezzük egy már működő, bonyolult, sokféle tevékenységet végző vállalat modelljét.

Ismeretes, hogy milyen sokrétű, nehezen kibogozható probléma egy működő vállalat tevékenységének megítélése még rövid időtartamra, például egy évre is. Aligha lehetne arra vállalkozni, hogy hosszabb távra, egy számított optimum értékhez hasonlítva mérjük a vállalati működés hatékonyságát. De ez nem is célunk! Arra törekszünk, hogy eligazítást kapjunk, milyen befolyásolási lehetőségeink vannak, hogyan avatkozhat bele a gyakran objektívnek, sorsszerűnek ható eseményekbe maga a vállalat és a tulajdonos állam. Erre a célra — ebben a fejezetben ezt mutatjuk be — felhasználható a vázolt, újszerű modellkísérlet.

* Ne tévesszen meg bennünket, hogy a gyakorlatban a nyereség görbéi nem ilyen alakúak. Itt a maximum egybeesik az elméleti optimummal. A gyakorlati görbék például erősen progresszívek lehetnek egyszerűen azért, mert a vállalat az előző időszakban meg sem közelítette az optimumot.

Ha gyakorlati kérdésekhez nyúlunk, elvonatkoztatásra sokkal kisebb lehetőség van, mint az elméleti modellnél. Ezért csupán egyetlen kérdéscsoportot hagyunk el: a piac konjunkturális ingadozásainak hatását. Belátható ugyanis, hogy hosszú távon ez a vállalati eredményt csak kevésbé befolyásolja. Például a nyersanyagárak ilyen változásait követik a gyártmányok árai, a konjunkturális nagy nyereség versenytársakat szül stb. A gyakorlathoz közelebb lépve a továbbiakban a nyereségre gyakorolt hatást, mint az optimális kapacitáskihasználásnak megfelelő átlagos korrigált bérjöveldelmezőségi rátától való pozitív, illetve negatív hatású eltérést vizsgáljuk.

Gondolatkísérletünk illusztrálta — de enélkül is belátható —, hogy stratégiai távon az ún. adottságok is változtathatók: valójában minden eszköz, személyi adottság, körülmény, technikai tudás, szervezet valamilyen múltbeli esemény nyomán keletkezett. Ezek az események egy-egy vállalat életében nem véletlenszerűen következtek be, hanem a megfelelő eszközökkel, hatalommal rendelkező személyek és szervek döntései nyomán alakultak olyanná, amilyenek. Ismert és sokoldalúan elemezett, hogy a múlt irányítási mechanizmusa hogyan szabályozta a döntési szinteket — ezzel egyáltalán nem foglalkozunk. A mechanizmusreform által kialakított vállalati modell esetében az elmondottak azt jelentik, hogy a vállalat működését és annak hatékonyságát hosszú távon olyan eseményhalmazokkal lehet folyamatosan leírni, amelyeket lényegében a vállalat saját stratégiai döntései határoznak meg. Bár ezek látszólag önálló vállalati elhatározások, valójában a következő befolyások, információk által meghatározottak:

- a direkt állami beavatkozások,
- a gazdasági szabályozók,
- a piacról szerzett információk,
- a vállalat belső helyzetét tükröző információk,
- a társadalmi szervezetek közvetlen befolyása.

(Az utóbbit, sajátos természete miatt itt nem tárgyaljuk.)

Hosszú (stratégiai) távon az állam direkt beavatkozása két területen lehet jelentős: meghatározhatja a fejlesztés kereteit (hitel, költségvetési beruházás); korlátozhatja a vállalat tevékenységi körét, azaz gyártmánystruktúráját. Ugyancsak jelentős a gazdasági szabályozók hatása. Ezek a — direkt és közvetett — állami beavatkozások lényegében korlátozhatják a vállalatokat abban, hogy optimális hatékonysággal működjenek. (Adott esetben ez helyes is lehet, például: elhatározott visszafejlesztés esetén. Azonban az ilyen intézkedések nagyon gondos elemzést igényelnek, mert — ezt például az 1968. évi bérszínvonal-szabályozás esete jól mutatta —, gyakran nem kívánt hatások jelentkeznek.) A beavatkozásnak természetesen hatása van a vállalati önállóságra, felelősségre, szűkességet tehet differenciált elbírálást stb.

Mindez azt jelenti, hogy a vállalat helyzetét valóban meghatározó hosszú távon más értelme van a vállalati önállóságnak és az állami beavatkozásnak. Végül is a részvétel és felelősségvállalás a stratégiai döntésekben határozza meg ezt a viszonyt. Egyben ez döntő lehet az érdekeltégi rendszerek, preferenciák stb. milyensége szempontjából is.

A piaci információkat a vállalatnak kell összegyűjtenie, ezek tehát összevonhatók a belső információkkal. Hogy milyen információstruktú-

rát, illetve adathalmazt használ fel a vállalat stratégiai döntéseinél és azokat hogyan értékeli, az a vállalat ügye és felelőssége.

Azzal, hogy egy működő, bonyolult vállalat minden mozgását, tevékenységét, körülményeit folyamatos, az időtől függő eseménysorozatra redukáltuk, sokkal kezelhetőbb, áttekinthetőbb rendszerhez jutottunk. Kísérreljük meg ezeknek az eseményeknek általánosítható vonásait kiemelni (ha ez sikerült, akkor a matematikai formulázásra is van remény, bár ennek a tanulmánynak ez nem célja).

A vállalati eseményekből kikapcsoltuk a konjunkturális elemeket és más rendkívüli külső behatásokat, s ezzel elértük, hogy a *vállalati döntési körben csak a saját elhatározásból származó cselekvéseket, akciókat* kell figyelembe vennünk. (Azt az esetet, amikor valamelyik szabályozót váratlanul megváltoztatják, tartsuk kivételesnek és soroljuk a direkt beavatkozások körébe.) A teljesség igénye nélkül a fő vállalati akciótipusok a következőképpen csoportosíthatók:

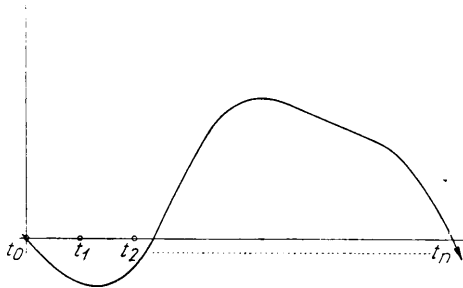
- gyártmányokkal, gyártmánystruktúrával kapcsolatos akciók,
- technológiával, gyártásszervezéssel összefüggő akciók,
- marketing akciók,
- vezetéssel, szervezéssel, emberi-társadalmi kapcsolatokkal összefüggő cselekvések.

Ez a csoportosítás nagyon sokféle tevékenységet ölel fel. Mégis, ha e nagyon heterogén cselekvéseket folyamatként elemezzük és az egyes elemek hatását vizsgáljuk, a jövedelmezőségre a következő sematikus képet kapjuk:

<i>Folyamatok</i>	<i>A hatás előjele</i>
A döntés előkészítése: információ-gyűjtés	—
információ-feldolgozás	—
kísérlet	—
javaslat	—
A döntés végrehajtása: előkészítés	—
tervezés	—
beruházás	—
üzembehelyezés	—
prototípus gyártása	—
kísérleti bevezetés	—
betanulás	—
a termelés felfuttatása	— (+)
az akció eléri célját	+
az akció nem (vagy nem teljesen) éri el célját	— (+)
sikeres akció az optimum időszakában	+
az akció eredménye csökken (avul)	+
az akció kifizutott, elavult	—

Csupán az előjeleket figyeltük, nem vettük figyelembe az értékek várható nagyságát. Ha ezt is megbecsüljük és megkíséreljük az ábrázolást a bérjovedelmezőségi rátára az idő függvényében, belátható, hogy a 4. sz. ábrán látható függvényalakra számíthatunk. Az Y tengelyen itt és a következő ábrán az optimális kapacitáskihasználásnak megfelelő átlagos korrigált bérjovedelmező ráta szerepel mint jovedelmezőségi mutató, az X tengely továbbra is az időtengely.

4. sz. ábra



A 4. sz. ábra — érthetően — hasonló az optimális vállalati modell (1. ábra) görbéjének alakjához.

A működő vállalat bonyolult viszonyai tehát egy egyszerű modell eseteire redukálhatók. Csupán a görbe lapultságában észlelünk változást és — természetesen — a függvényértékek lennének mások, attól függően, hogy egy-egy parciális görbe milyen mértékben befolyásolja a vállalati jovedelmezőséget. Ezek a részakciók a legkülönbözőbb időpontokban kezdődnek és az avulás is a legkülönbözőbb időpontokban következik be. A függvényértékek minden időpontban valamilyen összegezett értéket adnának és ez az összegezett görbe volna a vállalat munkájára jellemző. Logikusan feltehető tehát, hogy a vállalati vezetésnek az a feladata, hogy a különböző akciókat úgy időzítsse, hogy az összegezett függvény állandóan növekvő, de legalább állandó értéktartományban mozgó legyen.

A vállalati tevékenységeket a jovedelmezőségre gyakorolt hatás mértéke alapján csoportosítani lehet. Közelebbi bizonyítás nélkül belátható, hogy bizonyos akciók vagy múltbeli cselekvésekből származó helyzetek lényeges, mások csak jelentéktelen mértékű befolyást gyakorolnak. A következő nevezetes függvényvonalak választhatók ki:

— A vállalati *alaplétesítmények* életgörbéjének (épület, energetika stb.) hatása. Ez az avulás, a fenntartási költségek változása miatt jelentős és azért, mert későbbi jovedelemnövelő tevékenységeket ezek az adottságok korlátozhatnak.

— A gyártmánystruktúrában kiemelkedő szerepet kap néhány *gyártmány életgörbéje*, amelyek a vállalati termelés, eladás nagy részét, esetleg túlnyomó részét jelentik.

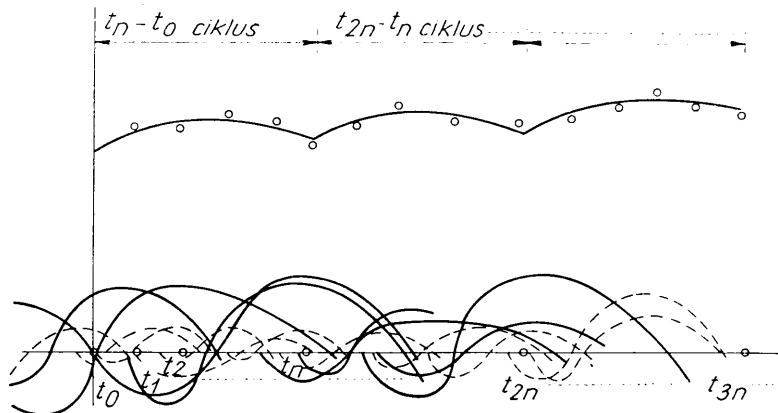
— Meghatározó a domináló gyártmányokhoz tartozó *technológiák és gyártóberendezések* hatékonyságának alakulása, avulása.

— Az új gyártmányok kialakításához szükséges költségek és a fel-futás időtartama is kiemelkedően fontos.

— Hasonló jelentőségűek az új technológiák kialakításának, bevezetésének költségei, időtartama, a berendezések paraméterei, az új és régi berendezések aránya, milyensége stb.

A működő vállalatnál a tartós optimum kialakítását ezek a tényezők befolyásolják a legnagyobb mértékben. Az optimum szempontjából például problematikus lehet új gyártmányok gyártása meglévő állóeszközökkel. Mert ha az azok gyárthatók is a kiszorított, vagy éppen kihaló gyártmányok berendezésein, az optimális műszaki körülmények nehezen teremthetők meg; ha nem gyárthatók, akkor a veszteségek az állóeszköz-selejtezés miatt, illetve az új berendezések költségei miatt növekednek.

5. sz. ábra



Az 5. sz. ábrán — felül — felrajzoltuk azt a valószínű görbetípust, amely egy működő vállalat jövedelmezőségének alakulását leírja az idő függvényében. Ez a görbe sokféle esemény valószínű kompenzáló hatása miatt nem fog olyan kirívó maximumokat és minimumokat mutatni, mint modellvállalatunk esetében. Felismerhető hullámzással mindenképpen számolnunk kell, amelyet végül is a gyártási ágra jellemző alaplétesítmények avulási ciklusideje, a domináns gyártmányok avulási görbéje és a kiváltó új gyártmányokhoz, technológiákhoz szükséges berendezések és költségek milyensége, nagysága határoz meg. (Azaz: hogy a berendezések mennyire konvertálhatók.) Tehát a valóságban működő vállalatokra is jellemző, hogy bizonyos időszakonként nagyarányú megújításokkal, fejlesztő akciókkal kénytelenek a hanyatlást megállítani, illetve ez az egyetlen módja a bérjövendelmzőségi ráta növelésének. Úgy is általánosíthatunk, hogy minden vállalat hatékonyságára jellemző, hogy az ciklikus és az eredmények befolyásolása csak e ciklusok jellemző folyamatainak ismeretében és nagyrészt legalább egy-egy ciklus időtartamára szóló vezetési stratégia birtokában lehetséges. Az is belátható, hogy a hanyatló szakaszok, a hullámvölgyek elkerülése sokféle gyártási ággal, technológiával foglalkozó nagyvállalat esetében egyszerűbb. Ekkor ugyanis már a különböző telepek, gyárak állóeszközeinek, domináns

gyártmányainak avulási görbéi is összegeződhetnek és szaldójuk közelítően egyenest is adhat. Persze ez nem jelentheti a megújítások elkerülését, de azok mindig részlegesek lesznek, egy-egy összefüggő termelőkomplexumra vonatkoznak. Az 5. sz. ábra alján a különálló ciklusok összegeződésének ezt a halmazát próbáltuk érzékeltetni.

Következtetések

Az elmúlt másfél évben — tehát rövid távon — a vállalatok úgy reagáltak, ahogy az irányítási mechanizmus reformja számára modellként elképzelt vállalat mozgását feltételeztük. A taktikai döntések a nyereség növelésére irányulnak. Nem valószínűsíthető azonban, hogy hosszú távon is azonos magatartás várható. Azok a fixnek tekinthető tényezők ui., amelyek a taktikai döntéseket determinálják, a stratégiai döntések számára vagy teljesen hiányoznak, vagy olyan bizonytalanok, hogy optimálási célra nem használhatók.

Hosszú távon *más értelmet nyernek* az olyan fogalmak és elvek, mint a nyereségcél prioritása, a direkt állami beavatkozás, az optimális vállalati eredmény stb. Ezeknek a kérdéseknek kutatása nélkül nem határozhatók meg helyesen a hosszú távú irányítási mechanizmus elvei és szabályozói. Például az olyan direkt állami beavatkozás, mint a vállalati tevékenységi kör meghatározása, rövid távon elhanyagolható korlátozás (lényegesen lazább is ma, mint korábban volt). Stratégiai távon azonban döntően meghatározhatja a vállalat helyzetét; szükségessé teheti például az érdekeltségi rendszerek ennek megfelelő differenciálását. Ezeket a hatásokat tehát vizsgálni kell és utána lehet dönteni — esetleg differenciáltan — a szükséges szabályozásról.

Bár hosszú távon a tulajdonos állam és a vállalat más arányban *osztozik* a kockázatban és felelősségben, mégis általában *jelentősen bővül* a vállalatok döntési köre, felelőssége. Azok az eszközök, személyi feltételek, piaci adottságok stb., amelyek most objektíve, a vállalat akaratától függetlenül léteznek, stratégiai távon a vállalati döntések és akciók következtében alakulnak kedvezően, vagy kedvezőtlenül. Az ezzel kapcsolatos kockázatok és felelőségek teljes mértékben a vállalatra hárulnak.

Felismerhető különbség van a vállalati stratégia *időhorizontja* és a gazdasági szabályozók érvényének az időtartama között. Meg kell vizsgálni, hogy azoknak a szabályozóknak az érvényességi idejét, amelyek a vállalati stratégiai döntések számára nélkülözhetetlenek, 10—15 évre növeljük. A jövedelemelvonás konkrét mértéke például ebből a szempontból nem is annyira jelentős, a fejlesztési alap nagyságrendjére azonban valamilyen módon utalni kellene. (Esetleg elegendő volna az amortizáció elvonását megszüntetni: a fejlesztési alap nyereségből származó részét ennek megfelelően változtatva 5 évre közölni.) Hasonlóan fontos lenne a tevékenységi kör meghatározására vonatkozó szabályok deklarálása. Ugyancsak szükséges információ, hogy a távlati népgazdasági tervből milyen feladatok hárulnak a vállalatra. Természetesen itt is további vizsgálatokra van szükség, ez a felsorolás csak példaszerű, azt illusztrálja, hogy nem a bonyolult, számszerű prognózisok hiányoznak elsősorban.

Kimutattuk, hogy a vállalat egy-egy konkrét időszakban csak akkor képes az elméleti optimumot megközelítő jövedelmezőségi maximumot elérni, ha kellő időben, helyes stratégiai döntések születtek és ezeket megfelelő vállalati akciók realizálták. Kimutattuk minden lényeges vállalati akcióról azt is, hogy azok hatása a jövedelmezőségre ciklikus jellegű, szinusz-görbéhez hasonló minimumot és maximumot mutató függvényvel írható le. A vállalati jövedelmezőséget végül is ezeknek a különböző előjelű részhatásoknak az összege határozza meg. A vállalat tehát csak úgy kerülheti el, hogy jövedelme ugyanilyen minimumokat és maximumokat mutasson, ha az akciókat olyan sorrendben időzíti, hogy a kedvező hatások legyenek minden szakaszban túlsúlyban. Mindez elképzelhetetlen, ha a vállalatnak nincs megfelelő tartalmú és mélységű stratégiai terve.

A vállalati működés vizsgálata hosszú távon még néhány érdekes következtetést sugall. Ezek közül egyet — talán, mert meglepő és az optimum realizálása szempontjából fontos — kiemelnék. A modell elemzésekor bemutattuk, hogy a vállalatnál a mérlegszerűen kimutatható vagyon és jövedelem mellett — rendszerint a veszteségek ellentételeként — jelentkezik egy nem látható „vagyon”, nem realizálódó „jövedelem”, valami tartalék. Ez részben szellemi tőke természetű, a vállalatnál dolgozók tudásában, képességeik változásában, tapasztalatában jelenik meg; részben valóságos eszközökben, amelyeket nem használnak ki — néha pedig elmulasztott lehetőségekben, „visszatartásban”. Mindezt „fedett tartalék” fogalommal jelölhetnénk és a vállalati eredmény szerves részeként kezelhetnénk. A szabályozók és a vállalati vezetés milyensége határozza meg, hogy ez az eredményrész milyen mértékben jelenik meg — növelő hatással — a vállalati jövedelemben. (És ez elvi magyarázat arra az eltérésre is, hogy miért prosperálhat egyik vállalat lényegében ugyanolyan eszközállománnyal, mint a másik, amelyik éppen csak vegetál, esetleg veszteséges.)

A közleplejratú népgazdasági terv programozása

Immár bizonyított, hogy a matematikai módszerek — közülük is elsősorban az input-output elemzés és a lineáris programozás — tervezési gyakorlatunkban a variánsképzésnek és a konzisztencia biztosításának eredményes eszközei.* E matematikai módszerek elismerése, egyre bővülő alkalmazása az Országos Tervhivatalban is megfigyehető: az input-output módszer ma már az egyik legfontosabb tervezési eszköz, s a programozás is elérte nem csupán a „de facto” (amint az 1966—1970. évi népgazdasági programozás esetében volt), hanem a „de jure” elismerés színvonalát. Ezt tükrözte az Országos Tervhivatal Metodikai Tanácsának 1969. március 24-i ülése, amely megtárgyalta és elfogadta a Közgazdasági Főosztály és a Tervgazdasági Intézet közös javaslatát a lineáris programozás IV. ötéves terv megalapozó számításaiban való felhasználásáról.**

A matematikai módszerek tervezésben való alkalmazásának három fokozatát határozhatjuk meg: Az első fokozat a tervezési gyakorlatól függetlenül folyó kísérlet. A másodiknál már kiegészítő jellegű párhuzamos alkalmazásról beszélhetünk. A harmadik pedig — amely az itt ismertetésre kerülő programozási módszerrel válik valósággá — a tervezés rendszerébe szervesen beépülő alkalmazást jelent.***

Ezzel hazánkban elsőként kerül sor arra, hogy egy országos szintű tervezőapparátus az ötéves terv kidolgozásakor maga teremti meg ilyen nagyméretű, részletes programozás feltételeit, dolgozza ki és működteti az ötéves terv matematikai programozási modelljét.

Jelen cikk ennek a programozásnak a célját, közgazdasági alapon-dolatait és modelljét ismerteti. A tervezők és a programozás iránt érdeklődők általános tájékoztatására szolgál, ezért a modell egzakt matematikai leírását nem tartalmazza.

A programozás két alapkövetelménye

Programozásunkkal szemben — a gyakorlati alkalmazás előmozdítása végett — két követelményt állítottunk fel: 1. A modell legyen teljes körű, fogja át a népgazdaság egészét. 2. A modell tartalmazza a főbb

* Lásd Kornai János: A többszintű népgazdasági programozás modellje és A többszintű népi gazdasági programozás gyakorlati alkalmazásáról, Közgazdasági Szemle, 1968. 1. és 2. sz.

** Javaslat a lineáris programozás alkalmazására a IV. ötéves terv megalapozó számításaiban. Sokszorosított tanulmány (OT Közgazdasági Főosztály — OT Tervgazdasági Intézet Matematikai Módszerek Alkalmazási Osztálya, Budapest, 1969. március). A javaslatot egy munkacsoport dolgozta ki, amelynek tagjai: Ámon Zsolt, Báger Gusztáv, ifj. Kerek Béla, Morva Tamás, Sívák József, Szabó László és Ziermann Margit.

*** Lásd bővebben Ganczer Sándor: Matematikai módszerek alkalmazása a tervezésben című tanulmányát (A gazdasági mechanizmus reformja Magyarországon. Tanulmányok. Orosz nyelven. Akadémiai Kiadó, 1968.).

naturális összefüggések mellett az új gazdasági mechanizmus főbb pénzügyi összefüggéseit is.

Ami az első követelményt illeti, ismeretes, hogy a korábbi — 1966—1970. évi kísérleti — népgazdasági programozás köre nem fogta át a népgazdaság egészét. E körön kívül estek:

— a teljesen kimaradt ágazatok (például a kohászat és a közlekedés);

— a modellben képviselt ágazatok ki nem emelt tevékenységei*;

— a modell input-együtthatóiban figyelmen kívül hagyott ráfordítások (például egyes rezsiköltségek, ki nem emelt anyagok).

Modellünkben a teljeskörűséget oly módon biztosítjuk, hogy a kiemelt termékek — számuk összesen 207 — mellett alágazatonként (iparáganként) egyéb termelést, importot és exportot is szerepeltetünk. A kiemelt termékek körébe azok kerültek, amelyeknek

— jelentős súlya van a lakossági fogyasztásban;

— kiemelése a beruházások vizsgálata szempontjából fontos;

— a külkereskedelmi áruforgalomban nagyobb jelentősége van;

— meghatározó szerepe van a termelési kapcsolatokban (például fontosabb alapanyagok és félkésztermékek).

Az aggregáltabb egységek (alágazatok és ágazatok) társadalmi termelési értékét a kiemelt termékek termelésének értékéből és az egyéb termelés értékéből számítjuk ki. A számítást megfelelő árak (árindexek) és árukibocsátási koefficiensek segítségével végezzük. Az árukibocsátási koefficiens az egyes termékek teljes keresztmetszetű termelésének az a hányada, amely a vizsgált ágazatban, alágazatban (iparágban) vállalati kibocsátásra (értékesítésre) kerül. E koefficiens alkalmazása lehetővé teszi, hogy — a tervezési gyakorlattal és a folyamatok valóságos alakulásával összhangban — a naturális összefüggések vonatkozásában a teljes keresztmetszetű termeléssel, az értékkapcsolatokban viszont csak ennek áruvá váló részével számoljunk.

Ily módon — a modell teljeskörűségének a biztosítása mellett — egyidejűleg megteremtjük egy kettős (naturális és értékbeli) koordináció feltételeit is.

A modell kidolgozásánál alapul vett számításokban az 1968. évi bázis folyó áraiból, költség- és árszínvonalból indulunk ki, és az egyedi termékek egységárait, illetve az 1975. évi költség- és árszínvonalat, valamint költségszerkezetet — az ártervezés eredményeivel összhangban — a gazdasági fejlődés következtében feltételezhetően előálló (prognózis-szerű) színvonalon szerepeltetjük.

A második követelményt modellünk a gazdasági szabályozó rendszer főbb összefüggéseit tükröző változók és feltételek szerepeltetésével igyekszik kielégíteni.

Bár a kérdés vitatott, az a véleményünk, hogy az új gazdasági mechanizmus körülményei között a termelés, a fejlesztés és a külkereskedelmi forgalom összefüggéseit, a termelési struktúra változásait az értékbeli összefüggésekkel és a szabályozó rendszer feltételezett hatásaival együtt helyes vizsgálni. A modellből nyert számítási eredmények gya-

* A modell ugyanis csak a kiemelt termékek termelését, a termelésüket szolgáló beruházásokat és külkereskedelmüket programozta.

korlati célokra akkor használhatók fel eredményesen, ha a modell szerkezetében — a lehetőségekhez mérten — a IV. ötéves terv szabályozó rendszerére vonatkozó elgondolások is kifejezésre jutnak. Például a beruházásokban a megvalósítás eszközeit figyelmen kívül hagyó számítással helytelen, az erőforrásoknak az új gazdasági mechanizmus feltételei között végbement decentralizálódásával nem számoló megoldásokhoz jutnánk.

Modellünk jelenlegi felépítésében a ma működő szabályozó rendszer elveiből indul ki. Tekintettel azonban arra, hogy a szabályozási rendszer fejlesztése napirenden levő feladat, felkészülünk arra is, hogy a különböző — szabályozó rendszerre vonatkozó — javaslatok szerint igazítható legyen a modell, mihelyt ezek a javaslatok megfelelő érettségi szintet érnek el. Addig azonban úgy járunk el, mintha a mai rendszer — az értelemszerűen szükséges módosításokkal — változatlan maradna a IV. ötéves terv időszakában. Eljárásunkat az is indokolja, hogy a mai szabályozási rendszerre épülő számítás mindenképpen hasznosnak bizonyulhat a változtatások irányainak felvázolásánál.

A modell nem kifejezetten mechanizmus vizsgálatokat szolgál, mégis a főbb pénzügyi összefüggések figyelembevétele miatt ki kell emelni azt a tulajdonságát, hogy nemcsak egyszerűen a gazdaság „strukturális” feltételeit reprezentáló erőforrások (létszám, föld, anyagok stb.) optimális allokációját határozza meg, hanem figyelembe veszi a jelenlegi mechanizmusban ható szabályozó feltételeket is. Modellünk tehát a magatartási (ún. behavioural) típusú modellek egyes elemeit is alkalmazó, az erőforrások optimális allokációját és a megvalósítás feltételeit együttesen vizsgáló lineáris programozási modell.

A modell leírása

A modell a termelési struktúrát tagolt rendszerben tartalmazza. Alapegységei a 207 kiemelt termék, valamint 68 alágazat (iparág) „egyéb termelése”. Ezek összevonásával — a tervezés igényeinek megfelelően — nagyobb egységekre (13 termelő ún. koordinációs ágazatra) is meghatározható a termelés összege. Bizonyos összefüggések — együttthatók és korlátfeltételek — ugyanis csak aggregált egységekre (alágazatra, illetve ágazatra) dolgozhatók ki, illetve értelmezhetők. A 68 alágazat (iparág) a IV. ötéves terv koncepciószámítások időszakában alkalmazott ún. összevont programozási modell 23 szektoros bontása szerint is összegezzethető. Így biztosított eredményeinknek és az összevont programozási modell számítási eredményeinek az összehasonlíthatósága.

A termékekhez rendszerint hat — a tervidőszak utolsó évére vonatkozó — termelési, termelési-beruházási, illetve külkereskedelmi változó (alternatív tevékenység) tartozik. Ezek a következők:

- | | |
|----------------------------------------------|---------------------------------|
| 1. Termelés egzogén kapacitáson; | } Termelési-beruházási változók |
| 2. Termelés endogén kapacitáson; | |
| a) Termelés endogén kapacitáson („A” típus); | |
| b) Termelés endogén kapacitáson („B” típus); | |

- | | |
|------------------------------|------------------------------------|
| 3. Rubelátszámolású export; | } Külkeres-
kedelmi
változók |
| 4. Rubelátszámolású import; | |
| 5. Dollárátszámolású export; | |
| 6. Dollárátszámolású import. | |

(Megjegyzés: „A” típusú endogén kapacitásnak az állami, „B” típusú pedig a vállalati beruházások révén elért termelési lehetőségeket nevezzük. E csoportokon belül még további technológiai és kivitelezési alternatívák is előfordulnak. Mivel ezek esetenként eldöntendő típusok, általános leírásuktól eltekintünk.)

A változók között leginkább a termelési-beruházási változók vitatottak. A modellben egzogén kapacitásnak nevezzük a tervidőszak elején — 1971. január 1-én meglévő kapacitást, amely a tervidőszakban csak szinttartalást igényel és lényegében a tervidőszak utolsó évében is változatlan műszaki színvonalon áll rendelkezésre. Ezzel szemben endogénnek az olyan — tervidőszakban megvalósuló, 1975. január 1-én üzemben levő — kapacitást nevezzük, amelynek létrehozása modellünkben döntés tárgya. Az endogén kapacitás tehát nemcsak az új üzemek építését, hanem a fennálló, „régii” üzemek rekonstrukciója által keletkező jelentősebb kapacitásnövekményt is tartalmazza.

A termelési-beruházási változókkal kapcsolatban valójában nem az egzogén és endogén kapacitás elhatárolása vitatott, hanem a beruházások döntési körével összefüggő kérdések. Mindenekelőtt az, hogy helyes-e, lehet-e a vállalati döntési körbe tartozó beruházásokat modellezni.

Véleményünk szerint feltétlenül szükséges és indokolt a modellben figyelembe venni a vállalati döntési körbe tartozó beruházási tervékenységek hatását is. A IV. ötéves terv ipari beruházásainak csaknem 50 százalékát vagy még többet a vállalati beruházások teszik ki. Ekkora hányadot — amely az iparágak egész sorában a fejlesztés kizárólagos forrása — nem hagyhatunk figyelmen kívül, ha a népgazdaság egészét kívánjuk programozni. Csak a fejlesztési lehetőségek egészének ismeretében lehet megvizsgálni azt a kérdést, hogy milyen termelési — következésképpen külkereskedelmi — struktúraváltozás volna lehetséges és célszerű, és ehhez milyen alágazati (iparági) beruházási arányok tartoznak az ötéves terv időszakában. A vállalati beruházások körében általában nem egyes beruházási programokat kívánunk figyelembe venni, hanem a vállalati beruházások várható hatását az állóalapot, a kapacitások alakulására és ezen keresztül a termelési és értékesítési programokra.

Modellünkben a változók másik csoportját a „pénzügyi” változók jelentik. Ezeket a modell minden esetben 68 alágazatra (iparágra) összesítve tartalmazza:

- | | |
|---------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------|
| 1. A vállalati beruházásra nyújtott hitel; | } Finanzi-
rozási
változók |
| 2. Az állami (fejlesztési) kölcsön; | |
| 3. A középlejratú forgóalaphitel; | |
| 4. A költségvetési juttatás beruházásra és új vállalatok forgóalapjának létesítésére; | |
| 5. A tartós betétek (a vállalatfejlesztési alap fel nem használt része); | |

- | | | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|----------------------------------------|
| <ol style="list-style-type: none"> 6. A bérfejlesztés 1975-ben; 7. A vállalatfejlesztési alap 1975-ben; 8. A nyereségrészesedés 1975-ben; 9. A részesedési alap tartalékalap feltöltésre kerülő része; 10. A vállalatfejlesztési alap tartalékalap feltöltésre kerülő része; 11. Az állami támogatás. | } | Jövedelem-
szabályozási
változók |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|----------------------------------------|

Mint a finanszírozási változók áttekintéséből látható, e változók — a jelenlegi finanszírozási rendnek megfelelően — a beruházási tevékenységhez, valamint a termeléshez szükséges pénzügyi eszközöket reprezentálják. A jövedelemszabályozási változók viszont a lakossági bevételeket és a biztonságos gazdálkodás feltételeinek megteremtését, s a nyereség felosztásának szabályait képviselik a modellben.

A pénzügyi változók alágazati (iparági) szintűek. Ez — többek szerint — nem helyes, mert az említett pénzügyi változók nem iparági, hanem vállalati kategóriát képviselnek. Az itt említett szabályozók egyedileg hatnak a vállalatokra, s így azok érzékenyebben reagálnak az egyes döntésekre, mint az alágazatok (iparágak). Ez általában így igaz. Sajnos azonban, országos szinten a népgazdasági tervezésben jelenleg csak ilyen aggregátumokkal, illetve a hozzájuk tartozó átlagmutatókkal tudunk számolni. Nyilvánvaló, hogy ez a körülmény pontatlanságokat okoz, de megkíséreljük ezt azzal ellensúlyozni, hogy az eredmények kiértékelésekor vizsgáljuk az alágazati (iparági) és a vállalati kezelésmód különbségeit.

Az ismertetett változók modellünk ismeretlenjei: nagyságukat számítás segítségével kívánjuk meghatározni. A változók volumeneit tartalmazó programok (komplex tervvariánsok) a következő kérdésekre válaszolnak:

— Milyen legyen 1975-ben a kiemelt termékek, az alágazatok (iparágak) és ágazatok termelésének nagysága természetes mértékegységben, illetve értékben?

— Mi történjen a modellben szereplő beruházásokkal a tervidőszakban? A modellben figyelembe vett változatok közül melyik beruházás megvalósítása célszerű?

— Mekkora legyen a rubel- és dollárelszámolású export és import, milyen legyen ágazati, illetve termékek szerinti összetétele?

— A pénzügyi változóknak milyen alágazati (iparági) értéke tartozik a programban szereplő termeléshez, beruházásokhoz és külkereskedelmi forgalomhoz?

A számítások eredményeként kapott program természetesen nem alakulhat tetszőlegesen. A program alakulását a modell feltételi rendszerébe foglalt reális adottságok és kötelezettségek egyaránt befolyásolják. Mivel a IV. ötéves terv programozását a népgazdasági tervezés és koordináció segítése céljából, annak szerves részeként szervezzük, a modell feltételi rendszerét az ötéves tervkoordináció fő összefüggései szerint tekintjük át.

Modellünkben a következő korlátozó feltételek szerepelnek:

- | | | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|-------------------------|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Termékmérlegek; 2. Kapacitáskorlátok és külkereskedelmi piaci korlátok; 3. Külkereskedelmi mérleg; 4. Társadalmi termékmérleg; 5. Munkaerómérlegek; | } | Strukturális feltételek |
| <ol style="list-style-type: none"> 6. A lakosság pénzbevételeinek és kiadásainak mérlege; 7. Beruházási korlátok és a fejlesztés forgóalap-finanszírozásának feltétele; 8. Az alágazatok (iparágak) termelési költségvetései és az ahhoz kapcsolódó pénzügyi feltételek:
nyereségkorlát,
részesedési és vállalatfejlesztési alap,
tartalékalap; 9. Az állami költségvetés mérlege. | } | Pénzügyi feltételek |

Termékmérlegek. A termékmérlegek a modellben a kiemelt termékekből rendelkezésre álló források és felhasználások egyensúlyát biztosítják. Mivel *e mérlegek természetes mértékegységben készülnek*, ezért a naturális koordináció eszközeiként jönnek számításba. Szerkezetük a következő: $\text{termelés} + \text{import} + \text{készletcsökkenés} \geq \text{export} + \text{termelő felhasználás} + \text{lakossági fogyasztás} + \text{egyéb nem termelő fogyasztás} + \text{beruházás célú fogyasztás} + \text{készletnövekedés}$. Ezek a mennyiségek részben kívülről adottak, részben változók, tehát a számítások eredményeként alakul ki nagyságuk.

A termékmérlegek az ún. teljes keresztmetszetű termelést tartalmazzák, függetlenül a vállalati szervezettől és attól, hogy az adott termelésből mekkora hányad válik áruvá, mennyi kerül eladásra.

A termékmérlegek rendszerében a termelőfelhasználás sajátos megközelítésben szerepel, amely a következőképpen jellemezhető: Mint említettük, minden kiemelt termékre készül termékmérleg, de az elosztás teljes körben csak 13 ún. koordinációs ágazatra (bányászat, villamosenergia-ipar, kohászat stb.) és a végső felhasználás céljaira történik. Noha a termékfelhasználás kimutatása ebben a mélységben történik, mód van arra, hogy a jelentősebb termelőfelhasználás a koordinációs ágazaton belül alágazatok (iparágak) szerint is szerepeljen a modellben. Sőt, indokolt esetekben a kiemelt termékekhez is rendelünk anyagfelhasználást. A termelőfelhasználásban csak akkor emelünk ki terméket, ha annak aránya a felhasználásban jelentős. Modellünkben előzetes feltevések szerint mintegy 40 terméknel járunk el így.

A termékmérlegekben szereplő konstansok értékeit (például az egyéb nem termelő fogyasztást) a IV. ötéves terv folyamatban levő számításaiból vesszük át.

Kapacitáskorlátok és külkereskedelmi piaci korlátok. Ezek a korlátok a termelési és a külkereskedelmi változók lehetséges mozgási tartományát határolják be.

A kapacitáskorlátok a rendelkezésre álló egzőgen kapacitáson elő-

állítható termelési volumen felső határait írják elő. Mivel az alágazatonkénti (iparágankénti) egyéb termelésre termékmérlegek többnyire nem készülnek, különös figyelmet kell fordítani az egyéb termelés kezelésére.

Az egyik lehetőség, hogy az egyéb termelés nagyságát alulról és felülről egyaránt korlátozzuk. Másik megoldásban feltesszük, hogy az egyéb termelés nagysága valamely termelési vagy más változóval arányosan alakul.

Ennél a megoldásnál az egyéb termelés számba vehető típusai a következők:

1. Főtevékenységet kiszolgáló egyéb termelés. Ilyen például a befejezetlen- és félkészáru-termelés, bizonyos termelővállalatok energiaellátó üzemének termelése, szerszám- és gyártóeszköz-előállító műhelyek termelése stb.

2. Melléktermék és hulladék feldolgozást végző egyéb termelés. Ide sorolható például a vegyipari melléktermékek (bitumen, paraffin, gázgyártási koksz) termelése, a textilhulladék vigognefonodai feldolgozása stb.

3. Termelői és végső fogyasztást szolgáló egyéb termelés. Itt a vállalatok fő profiljába tartozó kisebb jelentőségű termékek jönnek számításba.

4. Beruházási célú felhasználást szolgáló egyéb termelés. Ennél példaként a saját rezsiben végzett építőipari tevékenység és a tervezői szolgáltatások értéke említhető.

A fenti vagy a fentihez hasonló csoportok kialakításával és egy-egy alágazat egyéb termékeinek e csoportok valamelyikébe (esetleg egyidejűleg többbe) való sorolásával (az egyéb termékek „minősítésével”) a modellszerkesztők számára lehetővé válik az egyéb termékek pontosabb, differenciáltabb kezelése.

Ami a külkereskedelmi piaci korlátokat illeti: az exportkorlátok az adott áron és termékösszetételben eladható volumen felső határait fejezik ki, illetőleg — alsó korlátok esetén — az államközi szerződésekben már rögzített kötelező exportvolument írják elő. Az import alsó korlátja a minimálisan átveendő, felső korlátja pedig a maximálisan beszerezhető szintet fejezi ki.

Külkereskedelmi mérleg. A külkereskedelmi mérleg a szocialista és a tőkés viszonylatú külkereskedelmi forgalomra előírt egyenlegkövetelményt tartalmazza. Az egyenleg a kiemelt termékek, valamint az egyéb termelés exportbevételeinek és importkiadásainak különbsége. A tervezési gyakorlatban alkalmazott módszernek megfelelően ezt az összefüggést határparitásos árakon vesszük figyelembe.

Társadalmi termékmérleg. Modellünk nemcsak naturálisan — a termékmérlegek körében — koordinál, hanem értékben a társadalmi össztermék forrásának és felhasználásának egyensúlyát is biztosítja. Erre szolgál a társadalmi termék-mérleg, amelyet 13 koordinációs ágazat szerinti bontásban tartalmaz a modell. Az értékbeli koordináció tehát modellünkben egy 13×13 -as nagyságú input-output tábla felhasználásával történik. Módszertani — metodikai — szempontból a társadalmi termék képzése megegyezik a népgazdasági tervezésben követett gyakorlattal.

Munkaerőmérlegek. A munkaerő korlátozottságát ezek a mérlegek

oly módon tükrözik, hogy az alágazatok (iparágak) termeléséhez szükséges munkaerőigényt összevetik a termelőszféra egésze számára 1975-ben rendelkezésre álló munkaerőforrással. A munkaerőforráson belül külön korlátozzuk a mezőgazdasági és a nem mezőgazdasági létszámot, a szakképzettség szerinti munkaerőigényt, valamint a férfi és a női munkaerők számát. A munkaerő-egyensúly teljesebb biztosításához a modellben a munkaerő területi bontására is szükség volna, de mivel a termelési változók kellő megalapozottsággal területi bontásban nem dolgozhatók ki és a modell méreteinek további növelése sem kívánatos, ilyen összefüggéskéntől a számításokban eltekintünk.

A lakosság pénzbevételeinek és kiadásainak mérlege. Ez a mérleg a termelésben foglalkoztatottak pénzbevételeit, a nem termelői szféra dolgozóinak pénzbevételeit, az egyéb pénzbevételeket, valamint a lakossági fogyasztást (árubeszerzést) és az egyéb pénzkiadásokat, valamint a megtakarítást veti egybe; ezáltal a lakossági vásárlóerő és az árualapok egyensúlyát biztosítja. A termelés és a termelésben dolgozók létszáma alapján meghatározhatók a termelésben dolgozók pénzbevételei. Ezek közül a három fő bevételi forrást a termelés, illetőleg a létszám alakulásától függő változóként kezeljük. Ezek a források a következők: 1. a bázisátlagbér szintjén jelentkező bérösszeg, 2. a dolgozóknak kifizetett nyereségrészesedés, 3. az 1975. évi bérfeljesztés. Az átlagbér-együttható alágazati (iparági) szinten történő differenciálása lehetővé teszi, hogy a számításokban az ötéves időszakra bérpolitikai variánsokat is figyelembe vegyünk.

A nem termelési szféra dolgozóinak pénzbevételeit, az egyéb pénzbevételeket, valamint a lakossági fogyasztáson kívül jelentkező pénzkiadásokat és megtakarításokat a modell kívülről bevitt konstansként tartalmazza.

Modellünkben a lakossági fogyasztás két — egy állandóként és egy változóként kezelt — részre oszlik. Az állandóként — vagyis a modelltől függetlenül — előírt fogyasztás a lakossági fogyasztásnak egyrészt azokat az elemeit tartalmazza, amelyeknek volumene a pénzbevételek, illetve az összes fogyasztás alakulásától lényegében függetlenek (például az ingyenes juttatások), másrészt a fogyasztás életszínvonal-politikai megfontolásokból megkívánt minimális nagyságát. Ez természetesen az egyes számításokban különböző mértékű lehet. A fogyasztásnak ezen a minimális szinten felüli részét adott szerkezetű többletfogyasztásnak tekintjük, és változóként szerepeltetjük a modellben, nagyságáról tehát a modell dönt.

Modellünkben elhanyagoljuk azt az összefüggést, hogy a többletfogyasztás csak egy meghatározott nagyságig tekinthető azonos szerkezetűnek. Ebben az esetben ugyanis szakaszosan lineáris változóról van szó. Ezt az egyszerűsítést azért tartjuk mégis elfogadhatónak, mert — feltevésünk szerint — a fogyasztás konstans (fix) részen felüli összegének növelési lehetősége nem meríti ki a többletfogyasztás alapul vett tartományának felső határát.

Beruházási korlátok. E korlátozó feltételek egyik csoportja az ötéves tervidőszak alatt felhasználható beruházási erőforrások nagyságát és anyagi-műszaki korlátait írja elő. A felhasználható beruházási kereten belül külön korlátozzuk az építkezés, a belföldi és importgép (tőkés és

szocialista) összegét. A feltételek másik csoportja a beruházások pénzügyi összefüggéseit szabályozza. A beruházások finanszírozásának feltételei a beruházási változók költségigényeit összesítik a jelenlegi finanszírozási rendnek megfelelő kategóriák (vállalatfejlesztési alap, hitel, állami kölcsön, költségvetési juttatás) szerint, és előírják az igények és a finanszírozási források egyensúlyát. Ez a szabályozás a modellben kiegészül az egyes pénzügyi források igénybevételének felső határait kifejező alágazati (iparági) szintű korlátozó feltételekkel. A rendszer így többékevésbé hűen tükrözi az állami és vállalati beruházások, különböző beruházási változatok versengését a szűkös pénzügyi erőforrásokért.

Az alágazatok (iparágak) forgóalap-finanszírozási feltételei. A fejlesztéshez — mint köztudott — nem csupán beruházási eszközök kellenek, hanem a folyamatos üzemeléshez szükséges forgóalapok is. A jelenlegi beruházásszabályozási rendszer előírja, hogy a saját forgóalap-állomány összege a fejlesztés következtében sem csökkenhet a korábbi szint alá. Ezt a kötelezettséget mi is kifejezzük oly módon, hogy a modellben a saját forgóalap állományának arányát külön feltételben rögzítjük. A saját forgóalapok feltöltése a vállalatfejlesztési alap és az állami költségvetés terhére történik. Egyéb tartós forrásként a középlejárátú forgóeszközhitel jön szóba. Ezek után könnyen belátható a forgóalap-finanszírozás másik feltételének, a forgóalapigény mérlegének az indokoltsága, amelyben előírjuk, hogy csak olyan fejlesztési, illetve termelési program megengedett, amely nem igényel több forgóalapot a különböző forrásoknál. Ilyen források a következők: a vállalatfejlesztési alap, a költségvetési juttatás és a középlejárátú forgóalaphitel.

Az alágazatok (iparágak) termelési költségvetései. A termelési költségvetések nem a kiemelt (egyedi) termékek mélységében készülnek. Ezt több szempont indokolja:

1. A termékenkénti költségszerkezetet csak ún. kalkulációs tételek szerinti bontásban lehetne — igen jelentős többletmunkával — biztosítani, s 1975-re termékenkénti előkalkulációkat kellene készíttetni. Ez az óriási munkabefektetés sem hozná meg azonban a kívánt eredményt, mert az előkalkulációk és az alágazatok költségnemek szerint tagolt költségvetései között az összefüggés megalapozottan nem teremthető meg.

2. A meglevő kapacitásokon belüli struktúraváltozás lehetőségeit a kapacitáskorlátok általában felülről behatárolják. A termelési változók körében ezért a termelési struktúra változása csak a kapacitások nem teljes kihasználása mellett lenne lehetséges. Így azok a változások, torzítások, amelyek a termelési struktúraváltozás elhagyásából erednek, nem jelentősek. A kapacitások konvertálhatóságának korlátozása esetén csak a külkereskedelmi akciók — importnövelés, illetőleg exportsökkenés — útján van lehetőség a termelési szerkezet változtatására.

Az alágazatok termelési költségvetései az alágazati nyereség kiszámítására szolgálnak. A nyereséget a termelési érték és a ráfordítások különbségéként definiáljuk. A modellben háromféle ráfordítást különböztetünk meg: 1. a termeléssel arányos költségeket (ide sorolhatjuk például az anyagköltséget, a bérköltséget és az attól függő illetményadót); 2. a modell más változóitól függő költségeket (ide soroljuk az állami támogatást, a kamatokat, az állóalapok értékcsökkenési leírását,

az eszközlekötési járulékot és az 1975. évi bérfejlesztést); 3. az állandó költségeket.

Alágazati (iparági) nyereségkorlát. Ezek a korlátok a bérfejlesztés nélküli nyereség minimálisan megkövetelt szintjét írják elő. Tehát a modellben csak olyan alágazati (iparági) termelési és külkereskedelmi előirányzatok válhatnak megengedett programmá, amelyek — az 1975. évre feltételezett árszínvonal mellett — a nyereségnek egy a tervezői mérlegelések által meghatározott minimális nagyságát eredményezik.

Az alágazati (iparági) részesedési és vállalatfejlesztési alap korlátai. A modellben figyelembe vett kapcsolatok köre a nyereség felosztásával, különböző részeinek a beruházási stb. összefüggésekkel és a pénzügyi tételeknek az állami költségvetés mérlegében való összehangolásával zárul. E kapcsolatok figyelembevétele azért szükséges, mert: a) a nyereségrészesedés és a bérfejlesztés — mint láttuk — kihat a lakosság pénzbevételeinek és kiadásainak egyensúlyára; b) a vállalatfejlesztési alapból kell fedezni a beruházások egy részét és a hiteltörlesztést; c) a nyereség minimálisan megkövetelt nagysága korlátozó feltételként szerepel a modellben.

A nyereség felosztásánál — fontossága ellenére — vannak talán a legdurvább (de még elfogadható) egyszerűsítések a modellben. A probléma megnyugtatóbb megoldásához részben a modell jellegét és aggregáltóságát kell megváltoztatni, másrészt a precízebb leírást lehetővé tevő nem lineáris egyenletek számítástechnikai kezelésének problémáit kell megoldani.

A részesedési alap feltételei előírják, hogy az alágazatokban (iparágakban) a képződő részesedési alap összege fedezze az 1975. évi bérfejlesztést, a nyereségrészesedést és a tartalékalap feltöltésének kötelezettségét. A vállalatfejlesztési alap korlát pedig azt fejezi ki, hogy az alap terhére történő kifizetések (hiteltörlesztés, tartalékalap feltöltésére fordított rész stb.) nem haladhatják meg az alap forrásainak összegét. Modellünkben a nyereségfelosztás és a tartalékalap-képzés első közelítésként a jelenlegi rendelkezéseknek megfelelő koefficiensek segítségével történik.

Az alágazatok (iparágak) tartalékalapjai. Új gazdaságirányítási rendszerünkben a gazdasági döntésekben rejlő kockázat fedezését szolgálja a tartalékalap. Az erre vonatkozó rendeletek előírják a tartalékalap feltöltésére a vállalatfejlesztési és részesedési alapokból kihasználható rész maximumát. Egy másik korlát (a tartalékalap-igény mint feltétel) pedig kiköti, hogy a tartalékalap-igény — amely a termelési változók és a tartalékalap-koefficiensek szorzatának összege — nem lehet nagyobb, mint a felhasználható források összege.

Az állami költségvetés mérlege. A mérleg a termelőszférából származó és a termelési, valamint az egyéb változóktól függő bevételeket állítja szembe az 1975. évi költségvetési juttatásoknak és állami támogatásoknak, valamint a költségvetés egyéb bevételei és kiadásai egyenlegének az összegével.

A modellel végezhető számítások

A modell leírt korlátozó feltételi rendszere biztosítja azt, hogy bármely lehetséges program esetén teljesüljenek a főbb követelmények és arányossági feltételek. A lehetséges programok közül — a modellszámítás segítségével — elsősorban azokat a programokat választjuk ki, amelyek az adott szerkezetű többletfogyasztás maximális volumenét biztosítják meghatározott külkereskedelmi egyenleg mellett. A másik fő célfüggvényünk a tőkés külkereskedelmi egyenleg maximálása a lakossági fogyasztás és a szocialista külkereskedelmi egyensúly kötelező szintjének elérése mellett. Olyan számításorozatot is tervezünk még, amely a szocialista külkereskedelmi mérlegegyenleget optimalizálja. Számításainkban tehát elsősorban a lakossági többletfogyasztás, valamint a tőkés, illetve a szocialista külkereskedelmi mérleg egyenlegének maximálása szerepel célfüggvényként.

Az elvégzendő számításorozatban azonban más célfüggvények alkalmazását is tervezzük. Ezek olyan optimumkritériumokat fejeznek ki, mint az 1975. évi létszámfelhasználás és az 1971—1974. évi beruházások minimalálása, az 1975. évi alágazati (iparági) nyereség maximálása stb.

Számításainkat — mint látjuk — több célfüggvény, több gazdaságpolitikai cél szerint végezzük el. Ezek azonban nem vezetnek egyoldalú programokhoz, mivel a modell feltételi rendszere minden lényeges követelmény minimumát vagy maximumát rögzíti. Egy-egy célfüggvény alapján meghatározott program jellemzője tehát, hogy egy vonatkozásban — a célfüggvényben kifejezett optimumkritérium szempontjából — a legkedvezőbb, más vonatkozásokban pedig elfogadható megoldást ad. Például a többletfogyasztást maximáló program a lakossági fogyasztás adott körülmények között elérhető legkedvezőbb szintjét biztosítja, miközben egy sor egyéb összefüggés, például a külkereskedelmi mérleg egyenlege, a nemzeti jövedelem felhalmozásra kerülő része, a foglalkoztatott létszám elfogadható keretek között alakul.

A különböző célfüggvényekkel és a megadott korlátokkal végzett számítások eredményeként több olyan programhoz (tervvariánshoz) jutunk, amelyek más-más gazdaságpolitikai célt (tőrekvést) tükröznek. Ezek összehasonlításával, párhuzamba állításával értékes információkat kaphatunk egy-egy gazdaságpolitikai cél „szorgalmazásának” más célra gyakorolt hatásáról, vagyis arról, hogy a választott cél megvalósítása egy másik célfüggvényénél milyen „áldozatot”, lemondást igényel.

E mutatók meghatározása egy olyan tört segítségével történik, amelynek nevezőjében az előtérben álló (a „választott”), számlálójában pedig a másik (az „elvetett”) célfüggvénnyel elérhető többlethozam, illetve többletmegtakarítás összege szerepel. Ilyen mutatók lehetnek például a következők:

- a többletfogyasztás 1 millió Ft-jára jutó devizahozam-csökkenés,
- 1 millió Ft többletfogyasztáshoz szükséges beruházási költség-többlet,
- 1 millió devizaforint bevételi többletre jutó fogyasztáselmaradás,
- 1 millió devizaforint-többlethez szükséges beruházási költség-többlet stb.

A fenti típusú mutatókat természetesen a szóban forgó célfüggvé-

nyek mindegyikére kiszámíthatjuk, ezek hasznos segítséget nyújthatnak a gazdaságpolitikai mérlegelésekhez.

Modellünk segítségével lehetőség nyílik arra is, hogy — viszonylag rövid idő alatt — egy sor érzékenységi vizsgálatot végezzünk el, ellenőrizzük az adatok megbízhatóságát és jelentősen növeljük a kidolgozott programok, variánsok számát.

Úgy gondoljuk, hogy a tervezés számára különösen jelentősek lehetnek a következő típusú érzékenységi vizsgálatok:

1. Devizaorientációs érzékenységi vizsgálatok, amelyeknek a segítségével a két külkereskedelmi relációnak egymásra és a külkereskedelmi áruforgalomnak más gazdaságpolitikai célokra gyakorolt hatása mutatható ki.

2. A rendelkezésre álló munkaerő foglalkoztatásának különböző alternatíváira vonatkoznak az ún. foglalkoztatási érzékenységi vizsgálatok.

3. A felhalmozási és fogyasztási célú érzékenységi vizsgálatok a fogyasztási és a felhalmozási alap arányát, a beruházási tevékenység különböző szintjeit ölelik fel.

4. A közgazdasági szabályozó rendszer egyes elemeinek vizsgálata. Korábban már jeleztük, hogy számításainkat a jelenleg érvényben levő szabályozási rendszer alapján végezzük. Lehetőség van azonban annak kimutatására, hogy a közgazdasági szabályozó rendszer egyes elemeinek változtatása milyen hatást gyakorol a termelési, a külkereskedelmi, a beruházási tervre, s — ezeken keresztül — a pénzügyi tervre. Ezen a területen mindenekelőtt a következő lehetőségeket említjük meg:

— A beruházási szabályozókkal kapcsolatban vizsgálni lehet a hitelpolitika változtatásának a hatásait;

— A nyereségszabályozásnál a nyereségfelosztás szabályainak vizsgálatára kerülhet sor;

— A külkereskedelmi szabályozók körében a vám és forgalmi adó, export szubvenció stb. változtatásának hatásait tanulmányozhatjuk.

A felsorolt érzékenységi vizsgálatok elvégzésére a modell lehetőséget nyújt. A számításoknak és az elemzéseknek a gyakorlatban való megvalósítása azonban függ a rendelkezésre álló információk mennyiségétől és a számítások elvégzéséhez szükséges gépi kapacitásoktól is.

A tőkés gazdaság struktúrájának és a válsághajlam csökkenésének összefüggéseiről

Köztudott, hogy vannak tőkésországok, amelyek az 1930-as évek eleje óta, tehát mintegy 35 éven át nem éltek át általános, ciklikus túltermelési válságot. Vitatják, hogy az Egyesült Államokban a II. világháború óta tapasztalt visszaesések közül hány minősíthető ilyen válságnak, de nem vitatott, hogy ezek a visszaesések enyhék voltak. Nincs egyetértés a magyar közgazdászok között ama kérdés megítélésében, hogy lejárt-e a tulajdonképpeni ciklikus válságok ideje, de alighanem egyetértés van abban, hogy az 1929—33-as években tapasztaltnál hasonló mélységű és méretű túltermelési válságra többé már nem kerül sor.

A nagy válság kérését és elmaradását közgazdászaink előbb a háború utóhatásaival, azután egy bizonyos deszinkronizációval magyarázták, majd mind általánosabbá vált az a felismerés, hogy nem az említettekhez hasonló egyszerű okokkal, hanem sokkal inkább mélyebb átalakulásokkal van dolgunk. Az egyik újabb egyetemi (nem közgazdasági egyetemi) jegyzetből idézzük a következő, tipikus utalást: „... a ciklus alakulását meghatározó tényezőket... mindenekelőtt az állami monopolkapitalizmus szerfeletti megerősödésében találhatjuk meg”. Ez az elvi utalás azáltal válik magyarázatfélévé, hogy a továbbiakban rámutat a jegyzet a ciklus, különösképpen pedig a válság elmélyülése során jelentkező kumulatív folyamat fontosságára, s leszögezi: „... ha ezt a kumulatív folyamatot az állam megállítja, vagy legalábbis jelentősen lefékezi, a válság jóval enyhébb lesz”. Ez hát az elvi magyarázat, amely természetesen kiegészül konkrét magyarázattal, részletes fejtegetésekkel. Ez utóbbiakat pedig három pontban, három alcím alatt közli a jegyzet, s ezek:

a) Az állami vállalatok gazdasági tevékenységének hatása (ide sorolva az állami beruházásokat is);

b) Az állam költségvetési politikájának a hatása, és végül

c) A hitel- és kamatlábpolitika hatása.

Ugy tűnik, az ehhez hasonló összefoglalás is kezd tipikussá válni. S ebben sem lenne semmi kivetnivaló, ha biztosak lehetnénk benne, hogy nem kelti azt a benyomást,* mintha a válságok, feltéve, hogy egyáltalában kitörnek, lényegében a finánc-tőkés állam *operatív* gazdaságpolitikai tevékenysége folytán lennének enyhék. De ez már minden valószínűség szerint megtévesztő állítás lenne. Természetesen semmi megtévesztő sincs abban a gondolatban, hogy a válságok enyhése és a monopolkapitalizmusnak állami monopolkapitalizmussá fejlődése két,

* Nem állítjuk tehát, hogy *van* mértékadó magyar közgazdász, aki az itt vitatott álláspontot képviselné. De tapasztalataink szerint bizonyos tananyagok alapján igenis keletkezik az olvasók vagy tanulók fejében ilyen benyomás.

egymással igen szorosan összefüggő jelenség. Az is tökéletesen helyes, hogy ha a kumulatív folyamat lefékeződik, a válság vagy a visszaesés enyhe lesz. Csupán az látszik nagyon is kétségesnek, hogy éppen a legkülönbözőbb érdekek közti egyensúlyozásra kényszerült, tehát egyáltalán nem szabadon cselekvő állam *operatív* beavatkozásának köszönhető a kedvező hatás, nem pedig legalábbis ilyen mértékben vagy még sokkal inkább ama — nem operatív beavatkozások, hanem — strukturális változások összességének, amelyek részben az állami monopolkapitalizmus kifejlődését is kikényszerítették, részben magának az utóbbinak a velejárói, eredményei voltak.

A *priori* módon ugyanis a tőkés gazdaság válsághajlamának a csökkenése mögött legalábbis a következő okcsoportokat gyaníthatjuk.

a) Olyan okokat, amelyek közvetlenül folynak a termelés struktúrájának a változásaiból. A szerves összetételnek, az I. és II. osztály arányának, az értéktöbbletrátának stb. változásai lehetnének például ilyenek.

b) Olyan okokat, amelyek az ún. tertier ágazatoknak, vagy improduktív tevékenységeknek az előrenyomulására vezethetők vissza. Bizonyos értelemben a hadiipar is az utóbbiak közé sorolható.

c) Külön kiemelő a két utójára említett jelenség- és egyben feltehetően okcsoportból a polgári államapparátus megnövekedése. Ez ugyanis, akárcsak a katonai kiadások elburjánzása, már a szorosabb értelemben vett állami monopolkapitalizmus kategóriájába tartozik. Csak-hogy semmiképpen sem tekinthető (önmagában véve) valaminő *operatív* anticiklikus rendszabálynak vagy ilyenek összességének.

d) Az okok következő csoportját a beépített stabilizátorok néven szokták emlegetni. Közéjük tartoznak például a progresszív adók, a munkanélküliség elleni biztosítás, illetve mindenféle olyan, transzferekkel, vagyis jövedelemvonással, illetve jövedelempótlással kapcsolatos intézmény, amely automatikusan, minden külön elhatározást igénylő, operatív beavatkozás nélkül, relatív keresletcsökkenést idéz elő javuló konjunktúramenet és viszonylagos keresletnövekedést romló konjunktúra esetén.

e) Csak ezek után következnek azok a valóban operatív gazdaságpolitikai rendszabályok, amelyek nem automatikus voltakkal, tehát azáltal különböznek a megelőzőektől, hogy az államnak vagy valamely megbízottjának — például a központi banknak — tudatosan működtetnie, mozgatnia kell valamilyen szabályozó emeltyűt, szelepet, valahány-szor alkalmazni kívánja őket.

Ezt a felsorolást még hosszan lehetne folytatni. Nem tartalmaz például olyan, az intézményekben vagy a hatalmi viszonyokban végbement roppant fontos változásokat, mint az aranynek a belföldön történt elszáktítása a forgalmi és fizetési eszközként szolgáló pénztől, vagy a szakszervezetek súlyának a megnövekedése, mint ahogy nem tartalmazza azokat a konjunktúramenetre ható okokat sem, amelyek a fogyasztási cikkek tartós és nem tartós javakra való megoszlásának, s a tartós javakkal kapcsolatos „visszhanghatásnak” a módosulásából erednek. Nagyjából az került bele, aminek a válságérzékenységre gyakorolt hatását a továbbiakban szüszmerűen is fel tudjuk becsülni. És egyelőre igen egyszerű eszközökkel próbáljuk feltárni, hogy melyek lehetnek valóban a csökkenés fő okai.

Az 1929—1933-as, valamint az 1958-as USA-beli válság egybevetése: egyszerű eszközök nem vezetnek célra

Kidolgoztunk és publikáltunk egy módszert a társadalmi termék újratermelése kétszektoros, marxi ténysémájának összeállítására.* E módszerrel elkészítettünk egy ténysémát, amely az Egyesült Államok 1929. évi társadalmi termékét ábrázolta.** Azóta Molnár Ferenc a II. világháborút követő évekre háromszektoros bontásban elkészítette és publikálta az Egyesült Államok társadalmi termékének ténysémáit.*** Adataink ezekből származnak. Módszerünk pedig az lesz, hogy a válságérzékenység szempontjából az 1929. és az 1958. évi amerikai gazdaságot vetjük egybe. Ez utóbbi évben bontakozott ki ugyanis az Egyesült Államokban a II. világháború utáni legmélyebb válság: ezért választottuk összehasonlításként ezt az évet. Ez felel meg — *mutatis mutandis* — 1929-nek.

Egészen egyszerű eszközökkel persze mindenekelőtt azt vesszük észre, hogy a visszaesés az 1929 és 1930 között eltelt egy év alatt sokkalta nagyobb volt, mint 1957 és 1958 között. Így az első esetben mintegy 15 százalékkal, a másodikban csak valamivel több mint 1 százalékkal csökkent folyó áron az Egyesült Államok társadalmi terméke. A profit csökkenése 22, illetve ugyancsak alig valamivel több mint 1 százalék volt. Ezek az adatok persze bizonyos mértékig csökkentetten mutatják be az 1958-as válság mélységét: imponálóbb számokat kapnánk, ha nem a teljes 1958. év adataival, hanem csak a válságos negyedéveivel dolgoznánk, hiszen az év végére már jócskán vége is volt a válságnak. De persze még jelentéktelenebbnek tűnne az 1958-as visszaesés, ha a nagy válság mélypontján tapasztaltakkal vetnénk egybe. Az mármint a kérdés, hogy a válsághajlam csökkenésének *a priori* lehetséges okai közül az iménti a) pontban felsoroltaknak lehetett-e lényeges hatásuk.

A társadalmi termék értékösszetételében kellően hosszú idő alatt elvileg egész sor olyan változás következhetik be, amely a termelés válságérzékenysége ellen hat.

1. A klasszikus típusú válság kipattanásának mechanizmusában döntő szerepe van a beruházások csökkenésének mint kumulatív folyamatokat elindító mozzanatnak. A pótlást és a nettó beruházást is magában foglaló bruttó beruházáson belül az utóbb említett tétel hajlamosabb erős ingadozásokra. Nyilván csökkenti tehát a válságérzékenységet, ha a bruttó beruházáson belül csökken a nettó beruházás aránya. *A priori* igen valószínűnek tűnik, hogy ilyen értelmű változás valóban végbe megy.

2. Minthogy az I. osztálynak kell elfogyasztania a fogyasztási cikkeknek a II. osztály számára feleslegesnek bizonyuló többletét, úgy okoskodhatunk, hogy ha a nettó beruházás, az I. osztály termelésének eme leginkább ingadozó nagyságú része, az I. osztály egész termelésének csökkent hányadát teszi ki, akkor a válságérzékenység csökken.

* Lásd Erdős Péter—Molnár Ferenc: A társadalmi termék újratermelésének sémája, Statisztikai Szemle, 1964. 8—9. sz.

** Lásd Erdős Péter: Adalékok a mai tőkés pénz, a konjunktúraingadozások és a gazdasági válságok elméletéhez, Közgazdasági és Jogi Könyvtadó, 1966. (A továbbiakban „Adalékok” néven említve.) Cikk formában lásd Erdős Péter: Egy periódikus válság elemzése marxi típusú újratermelési sémák alapján, Közgazdasági Szemle, 1964. 9. sz.

*** Az MTA Közgazdaságtudományi Intézetének Evkönyve, IV. Közgazdasági és Jogi Könyvtadó, 1965. 275—291. 1. A továbbiakban „Evkönyvcikk” néven említve.

3. Minthogy a II. osztály termékei iránti kereslet összetevői közül a bérekkel támasztott kereslet az ingadozásra leghajlamosabb, feltehetően csökkenti a válságérzékenységet, ha a termékek csökkent hányadát vásárolják bérből és fizetésből élők. (Mint rövidesen látni fogjuk, ez a feltevés csak bizonyos, a jelenlegitől eltérő körülmények között helyes.)

4. Minthogy az I. osztálynak kulcsszerepe van a válság kitörésében, nyilván csökkenti a válságérzékenységet, ha az I. osztályban kifizetett bérek az összes bérek csökkent hányadát teszik ki.

Lássuk tehát először is az Egyesült Államok társadalmi termékét, folyó áron. Az adatok itt és a továbbiakban is értelemszerűen az „Adalékok”-ból vagy az „Évkönyvcikk”-ből lettek közvetlenül vagy megfelelő átszámítás után átvéve.

Az Egyesült Államok társadalmi terméke, folyó áron, mrd dollárban

1929

$$36,81 c_1 + 24,38 v_1 + 19,78 m_1 = 80,97 T$$

$$40,71 c_2 + 19,00 v_2 + 23,02 m_2 = 82,73 F$$

Ugyanaz százalékos összetétel szerint:

$$22,49 c_1 + 14,89 v_1 + 12,08 m_1 = 49,46 T$$

$$24,87 c_2 + 11,61 v_2 + 14,06 m_2 = 50,54 F$$

$$47,36 c + 26,50 v + 26,14 m = 100,00 T.T.$$

Következzék most

Az USA társadalmi terméke, folyó áron, mrd dollárban

1957

$$170,94 c_1 + 111,05 v_1 + 78,88 m_1 = 360,87 T$$

$$175,14 c_2 + 94,42 v_2 + 64,53 m_2 = 334,09 F$$

Ugyanaz százalékos összetétel szerint:

$$24,60 c_1 + 15,98 v_1 + 11,35 m_1 = 51,93 T$$

$$25,20 c_2 + 13,59 v_2 + 9,29 m_2 = 48,07 F$$

$$49,80 c + 29,57 v + 20,64 m = 100,00 T.T.$$

Az 1929. és az 1957. évi társadalmi termék értékösszetételének az összehasonlításakor sokkal inkább a százalékos arányok viszonylagos állandósága, mintsem nagyméretű megváltozása lep meg. S ha a bekövetkezett változásokat a megelőző négypontos felsorolás szempontjai szerint vesszük szemügyre (s ehhez szükségünk van itt előre nem bocsátott, de az „Adalékok”-ban, illetve az „Évkönyvcikkben” megtalálható adatokra is), akkor rendre a következőket találjuk.

Az 1. ponthoz: az 1929. évben a bruttó állótüke-beruházás 10,93 mrd dollár, míg a nettó ennek mintegy 21,5 százaléka, nevezetesen 2,31 mrd dollár volt. Az 1957. év 10,11 mrd dolláros összegű nettó beruházása viszont mintegy 20,8 százalékát tette ki a 48,72 mrd dollárra rúgó bruttó beruházásnak. Adataink tehát tényleg csökkenést, de becsléseink hibahatárán belül eső, vagyis nemcsak jelentéktelen, hanem bizonyossággal nem is konstatálható csökkenést mutatnak.

A 2. ponthoz: könnyen ellenőrizhető, hogy sémáink adatai szerint a nettó beruházás 1929. évi (az előbbi pontban közölt) nagysága az I. osztály akkori termelési értékének 2,85 százalékát, míg az 1957. évi nettó

beruházás az akkori termelési eszköz-termelés 2,8 százalékát érte el. Ez még az előbbinél is jelentéktelenebb csökkenés, megléte még annál is sokkal bizonytalanabb.

A 3. ponthoz: a II. osztály 1929. évi, akkor 82,73 mrd dollár értékű termékeiből az „Adalékok” szerint 50,53 mrd dollárt, azaz a fogyasztási cikkek mintegy 61 százalékát vásárolták a bérből és fizetésből élők, míg ugyanezek a számok 1957-re az „Évkönyvcikk” tanúsága szerint 334,09 mrd, illetve 244,41 mrd dollárt tettek ki, tehát a bérből és fizetésből élők részesedése mintegy 73 százalék volt, holott a 334,09 mrd-ból majdnem 30 mrd dollár a III. osztály terméke, tehát nem is igazi fogyasztási cikk (hanem hadiipari termék) volt. S ha még az állam 18,28 mrd dollár kitevő, nem a III. osztályból eredő egyéb katonai vásárlásait is levonjuk, akkor a 244,41 mrd dollárt csak 287,50 mrd dollárral kell szembeállítanunk, s így számolva, a bérből és fizetésből élők részesedése 85 százalékos. (Ugyanilyen korrekció 1929-re 61 százalék helyett 64,2 százalékos részesedést adna.) A változás mértéke tehát ezúttal nagyon is jelentős, de éppen az ellenkező értelmű, mint amilyenről a fenti 3. pontban feltettük, hogy a válságérzékenységet csökkentené. Ezt a kérdést tehát közelebről kell megvizsgálnunk.

A bérből élők fogyasztásának hányadát az „Adalékok”, illetve az „Évkönyvcikk” számaiból, nem pedig közvetlenül az itt közölt kétszektoros sémákból számoltuk ki. Ez utóbbiakból csak annyi látható, hogy az m/v hányad az 1929. évi sémában 98,5 százalékos, míg az 1957-esben 69,8 százalékos, s ez valószínűsíti, hogy a bérből élők keresletének a részaránya megnövekedett. (Ez az m/v nem az igazi értékötöbletráta. Nem az, mert az m , főképp 1929-ben, sok kisárutermelő jövedelmét is tartalmazta, de a nemzeti jövedelem másodlagos elosztásából folyó sok egyéb ok miatt sem az.) Kiszámolni úgy kellett a fogyasztást, hogy a sémákban szereplő bérösszegekhez hozzá kellett adni az államapparátusban, valamint a háztartásokban és a nem profitálatlan álló intézményekben kifizetett béreket, továbbá állami és magántranszfereket, s le kellett belőlük vonni adókat és kamatokat.

Ennek tudatában talán meglepő, hogy 1929-ben alig valamivel volt kisebb százaléku az elköltött bérek és a $(v_1 + v_2)$ összeg közti (pozitív) különbség, mint 1957-ben. Valóban: 1929-ben mintegy 19,8 százalékkal növelte a produktív bérek összegét a magán és állami transzferek meg az állami és háztartási bérek összege (a nem profitintézmények bérét is az utóbbiak közé számítva), míg 1957-ben ez a növekedés 34,45 százalékot tett ki. De ezt a nagyobb növekedést majdnem teljesen ellensúlyozta a nagy levonás. Nevezetesen: 1929-ben a produktív bérek 0,9, 1957-ben 13,4 százalékát tették ki a közvetlen adók. (A kamatok jelentősége viszont nagyon lecsökkent.)

E megjegyzésekből kiderül annak az *a priori* feltevésünknek a gyengén megalapozott volta, hogy a bérből élők keresletének a részarány-csökkenése konjunktúrastabilizáló, növekedése tehát feltehetőleg destabilizáló hatású. Észrevettük ugyanis, hogy a változások jó részét egyfelől az állami transzferek és az állami bérek, másfelől az egyenes adók megnövekedése okozta, márpedig ezek részben rugalmatlan tételek, részben pedig éppen az ún. beépített stabilizátorok, tehát negatív rugalmasságú tényezők kategóriájába sorolhatók.

Végül a 4. ponthoz. A $(v_1 + \Delta v_1)$ összegnek a bérből és fizetésből élők összes jövedelméhez viszonyított részaránya számításaink szerint az 1929. évi 47 százalékról 1957-re valóban lecsökkent, éspedig 40,3 százalékra. Úgy látszik tehát, hogy ez az a tétel, amely valóban határozottan a várakozásainknak megfelelő értelemben változott meg.

Végeredményben és összefoglalóan mégis arra a következtetésre kell jutnunk, hogy ilyen, nagyon egyszerű megmondásokkal semmiképpen sem lehet kvantitatíve megközelíteni a csökkent válságérzékenység okait. Ideje tehát, hogy valóban az „Adalékokban” bemutatott módszer segítségével vessük egybe a válságérzékenység szempontjából az Egyesült Államok 1929. és 1957. évi gazdaságát.

Az „Adalékokban” egy szimulációs modellkísérleten bemutattuk az Egyesült Államok kétszektoros újratermelési ténysémája alapján, hogy a válságelméletből ismert kumulatív folyamat egyes elemei külön-külön mekkora hatást gyakorolnak a válság elmélyülésére.

Az 1929—1933-as, valamint az 1958-as USA-beli válság egybevetése: szimulációs módszerek

E szimulációs kísérlet első lépésében feltettük, hogy az 1929. évben megvalósított nettó állóeszköz-felhalmozás nullává válik, viszont minden egyéb lehetőleg változatlan marad. Változatlan maradt tehát a fogyasztás-cikkek-termelés, a készletek nagysága, a dolgozó munkások átlagbére, az állami bérek összege, a háztartási alkalmazottak fogyasztása, a külkereskedelem volumene és az adók szintje stb., míg a termelési eszköz-termelés pontosan alkalmazkodott a nettó állótőke-beruházással csökkentett szükségletekhez, közük értve az állótőke időarányos mértékű felújításának szükségleteit is. A modellkísérletből kiderül, hogy micsoda változik meg mégis e legutóbbin kívül is. S ez a modellkísérlet azt mutatta, hogy az 1929. évi Egyesült Államokban a feltételezett változás következtében szükségképpen lecsökken: a fogyasztási cikkek árszintje 13,2 százalékkal, a termelési eszköz-termelés volumene 6,2, a termelési eszközök egységára mintegy 14,1, s ezért az árösszegük 19,2 százalékkal. Ez egyértelmű azzal, hogy az m , amely tulajdonképpen a nem bérből élők nominális tiszta jövedelme (az adók és transzferek levonása előtt), 29,2 százalékkal csökken, miközben személyes fogyasztásuk volumene mintegy 16, ára pedig mintegy 27 százalékkal kevesebb lesz.

Első szimulációs kísérlet: „leállítjuk” a nettó állótőke-beruházást

Választott kiinduló lépésünknek, a nettó állótőke-beruházás megszüntének, a felsoroltak lettek volna tehát 1929-et követően a másodlagos hatásai, s ezeket követték volna a harmadlagos, negyedleges stb. kumulatív visszahatások. Mi pedig most, hogy képet kapjunk az 1957. évi amerikai gazdaság válságérzékenységének strukturális okokból bekövetkezett csökkenéséről, azt fogjuk megvizsgálni, hogy egy az előbbivel azonosnak tekinthető első lépésnek, tehát a nettó állótőke-beruházás teljes leállításának (ami 1957 és 1958 között korántsem következett be) mekkorák lettek volna a másodlagos hatásai. E számítást úgy végezzük el — első lépésként —, hogy lehetőleg kiiktatunk minden egyéb kiiktatható változást, tehát a lehetőség szerint kiiktatjuk a beépített stabilizá-

torok hatását is. S ennél az első lépésnél, éppen mert első lépésről van szó, nagyjából közöljük a szükséges számítások menetét is.

Az efféle számításokhoz a társadalmi termékekben szereplő, állandó-tőke-jellegű tételeket a továbbiakban a betűvel jelzett amortizációra és c betűvel jelzett nyersanyagra kell bontani. Ilyen bontásban az „Évkönyvcikk” szerint 1957-re $a_1 = 23,20$; $c_1 = 147,74$; $a_2 = 14,24$; $c_2 = 160,90$ volt, 1958-ra viszont $a_1 = 23,95$; $a_2 = 14,66$.

Az 1958. évi adatokat azért adtuk meg, mert a szimulált eseményeket erre az évre tesszük (úgy teszünk, mintha ebben az évben következnenek be). Volumeneket viszont az 1957. évi árszinten fogunk megadni. Ilyen árakon az I. osztály amortizációja $a_1 = 23,45$, a II. osztályé $a_2 = 14,35$. Feltevéseink szerint a II. osztály termelése 1957 és 1958 között nem változik, s így termelési volumene változatlanul a fentebb megadott 334,09 mrd, felhasznált nyersanyaga (1957. évi áron) pedig változatlanul 160,90 mrd dollár. Így az I. osztály termelése a következő tételekből adódik: 1. állótőke-termelés; 2. az ehhez szükséges nyersanyag megtermelése; 3. a II. osztály nyersanyaga; 4. az a nyersanyag, amely a 2. és a 3. tétel megtermeléséhez szükséges, s amely tapasztalat szerint (1957-ben) a 2. + 3. tétel 72,5 százaléka. Ilyen módon a c_1 egyenlő a 2. és a 4. tétel összegével. Táblázatban:

állótőkeelemek $23,45 + 14,35$		37,80
ehhez nyersanyag	14,31	
a II. osztály nyersanyaga c_2	160,90	
s e kettő együtt: primér nyersanyag		175,21
nyersanyag a nyersanyaghoz, az utóbbi		
72,52 százaléka		127,06
készletfelhalmozás (1958-as tényszám)		— 0,72
export		1,27
		340,62
Összesen:		340,62

Az 1958-as első lépés szimulációs sémája tehát 1957. évi árakon a következőképpen fest:

$$23,45 a_1 + 141,37 c_1 + 175,80 (v_1 + m_1) = 340,62 T$$

$$14,35 a_2 + 160,90 c_2 + 158,84 (v_2 + m_2) = 334,09 F.$$

Most v_1 és v_2 becslése következik. 1957-ben a 189,93 mrd-os ($v_1 + m_1$) összegből 111,05 mrd-ot tett ki v_1 . A szimulált v_1 -et most ehhez az adathoz arányosítva 102,79 mrd-nak, a v_2 -öt pedig az 1957-es tényszámmal egyező 94,42 mrd-nak vesszük fel. Ezután kiszámítjuk az elkölthető béreket.

		$v_1 = 102,79$
pótlólagos bér, becsült összeg:	$\Delta v_1 =$	— 0,12
		$v_2 = 94,42$
	$\Delta v_2 =$	0,00
háztartási bérek, mint 1957-ben:		10,04
állami bérek, mint 1957-ben:		38,95
le: adók és kamatok (adók 1957-hez képest		
létszámárányosan csökkentve)		— 32,03
transzferek tőkésektől és államtól,		
mint 1957-ben:		21,88
		235,93
elkölthető bérösszeg:		235,93

Következhetnek ama fogyasztásicikk-mennyiségek, amelyek igénybevételét célszerűen volumenekben adhatjuk meg. Természetesen e volumenek megadása is árakon, mégpedig esetünkben 1957-es szintű árakon történhetik csak. Ilyenek:

állami felvásárlások, civil rendeltetésűek (megegyezően az 1957. évi volumennel)	18,28
állami felvásárlások, katonai rendeltetésűek (1957-es szinten)	29,31
fogyasztásicikk-export (1957-es szinten)	1,54
készletnövekedés (1957-es szinten)	0,28
Összesen:	49,41

De még egy ilyen jellegű tétel hiányzik: a nem bérből élők fogyasztása. Nem mondhatjuk meg *a priori*, hogy ezt mekkorának kell felvennünk. Ezért szimulációnkat két változatban, két szélsőséges esetre végezzük el.

Az első változatban a tőkés fogyasztás volumenét az 1957. évi szinten, 40,27 mrd dolláros változatlan összegben vesszük fel. A bérből élők számára fennmaradó fogyasztásicikk-mennyiséget e változatban a 334,09 mrd dolláros termelésnek és az iménti 49,41, valamint a most említett 40,27 mrd összegének a különbségeként 244,41 mrd 1957-es dollárban kapjuk meg, s azt is tudjuk már, hogy 235,93 mrd dollár elkölthető bér áll ezzel az összeggel szemben.

Most megkaphatjuk a munkások (és a tőkések) által elfogyasztandó fogyasztási cikkek p_f árszintjét, tehát a bérből és fizetésből élőknek jutó fogyasztási cikkek egységnyi volumenére jutó bérösszeget, amely nem más, mint e fogyasztási cikkek egységára. Nos, azt kapjuk, hogy

$$p_f = \frac{235,93}{244,41} = 0,9653, \text{ ami mindössze } 3,5 \text{ százalékos árcsökkenést jelent,}$$

szemben az 1929—33-as válságot szimuláló, a miénkkel analóg első lépésben talált több mint 13 százalékos árcsökkenéssel. Sőt, ez a most kapott p_f még csak nem is generális érvénnyel egységár, hanem csupán a személyi fogyasztásra vonatkozik, mert az állami vásárlások és hasonló árindexének csökkenésével nincs okunk számolni. Hogy a fogyasztási cikkek generális árszoróját kapjuk meg, az állam polgári és katonai vásárlásainak meg az exportnak a 49,13 mrd dolláros összegéhez kell hozzáadni az elkölthető bérek címén 235,93 mrd-ot, azután a fogyasztásicikk-készleteknek az árszoróval korrigált összegét, 0,27 mrd-ot és végül a nem bérből élők fogyasztásának az imént számított p_f -fel korrigált árösszegét, 38,87 mrd-ot. Ezek összege a fogyasztási cikkek teljes árösszege: 324,20 mrd dollár. A fogyasztási cikkek generalizált

árszorója ezek szerint $p_{f\text{gen}} = \frac{324,20}{334,09} = 0,9704, \text{ ami mindössze } 3 \text{ szá-$

zalékos árcsökkenést jelent.

S itt most valamelyest leegyszerűsítjük az „Adalékokban” követett módszerhez képest a további számításainkat. A termelési eszközök árszintjét az ott alkalmazott bonyolult becslési eljárás helyett egyszerűen valamelyest kisebbnek vesszük fel p_f -nél. (Továbbá elhagyjuk a bizonyos transzferek nettózása révén megkapható „összevont” sémák kiszá-

mítását.) Ilyen egyszerűsítéssel a következő folyóáras sémához jutunk (s ez már végeredmény).

1/a sz. szimuláció

Az USA társadalmi terméke a számított, illetve becsült árakon
(p_t becsült = 0,95)

$$156,58 c_1 + 102,79 v_1 + 14,22 m_1 = 323,59 T$$

$$166,49 c_2 + 94,42 v_2 + 63,29 m_2 = 324,20 F.$$

S következék mindjárt az 1/b szimulációs változat! Ez a nem bérből élők fogyasztási volumenének az iméntivel ellenkező értelemben szélsőséges módon történő megválasztásában különbözik az 1/a sz. változattól. Az „Adalékokban” közölt, a most megjátszottal analóg, de az 1929—30. évekre számított első szimulációs lépésben több mint 14 százalékkal csökkent „tökés” fogyasztás adódott az 1929. évi tényszámhoz képest. Mi ebben az 1/b változatban ugyanilyen százalékkal csökkentjük most ezt a fogyasztást, s ezzel nyilvánvalóan eltulozzuk a netáni indokolt fogyasztáscsökkenés mértékét.

Így számolva: a nem bérből élők fogyasztásának volumene 33,76 mrd dollár, a bérből élők fogyasztásának volumene 1957-es dollárban 250,92 mrd, a fogyasztási cikkek nem generális árszorzója $p_f = \frac{235,93}{250,92} = 0,9403$,

s ez még így is csak 6 százalékos árcsökkenést jelentene, szemben az 1929-es modellkísérlet 13 százalékaival. A generális árszorzó, amelyet most is a fogyasztási cikkek teljes árösszegéből és 1957. évi árából számítunk ki, ezúttal $p_{igen} = \frac{317,07}{334,09} = 0,9491$, vagyis a fogyasztási cikkek

általános áresése alig 5 százalék. A társadalmi termék sémája pedig a következőképpen fog festeni.

1/b sz. szimuláció

Az USA társadalmi terméke a számított, illetve becsült árakon
(, becsült = 0,93)

$$153,28 c_1 + 102,79 v_1 + 60,71 m_1 = 316,78 T$$

$$162,99 c_2 + 94,42 v_2 + 59,66 m_2 = 317,07 F$$

Második szimulációs kísérlet: az állótoke időarányos pótlását is csökkentjük

Azonnal látszik, hogy az első szimulációban az induló lökést — a nettó beruházások nullává zsugorodását — követő másodlagos reakciók erőssége, nevezetesen a különböző analóg szimulációs kísérletekben kapott értékeknek mindössze fele-harmada. Hogy nagyjából az utóbbihoz fogható csökkenéseket kapjunk, megpróbáljuk a nettó beruházás nullává tételén túlmenően az állótoke-állomány időarányos pótlását is 25 százalékkal lecsökkenteni. Ebben az értelemben, de a számításokat e helyütt mellőzve, elkészítjük a második szimulációs modellt. A volumenekben mért termelés most a következőképpen fest:

$$158,65 c_1 + 166,34 (v_1 + m_1) = 324,99 T$$

$$175,25 c_2 + 160,90 (v_2 + m_2) = 334,09 F$$

Most, akárcsak az előbb, ismét két változatban számolhatunk tovább, nevezetesen: a 2/a változatban 40,27 mrd, a 2/b-ben 33,76 mrd 1957. évi dollárra becsült tőkés fogyasztás alapulvételével. A 2/a változatban p_f nagysága 0,9477-nek adódik, a hozzá tartozó p_i -t 0,93-nak vesszük fel; a 2/b változatban $p_f = 0,9231$, a hozzátartozó p_i , mondjuk, 0,906. Így kapjuk meg a két sémát.

2/a sz. szimuláció

Az USA társadalmi terméke a számított, illetve becsült árakon (p_i becsült = 0,93)

$$147,55 c_1 + 98,08 v_1 + 56,61 m_1 = 302,24 T$$

$$162,99 c_2 + 94,42 v_2 + 62,49 m_2 = 319,90 F$$

2/b sz. szimuláció

Az USA társadalmi terméke a számított, illetve becsült árakon (p_i becsült = 0,906)

$$143,74 c_1 + 98,08 v_1 + 52,62 m_1 = 294,44 T$$

$$158,78 c_2 + 94,42 v_2 + 59,56 m_2 = 312,76 F$$

A következők derülnek ki. Az állótöke-termelés ilyen, igen nagyarányú, csökkenése már valóban az 1929-re vonatkozó első szimulációs lépéséhez hasonló, sőt azt némileg még meg is haladó százalékban csökkenteni folyó áron a megtermelt termelési eszközök értékét. De a fogyasztás-cikk-termelés, a társadalmi termék, a nemzeti jövedelem, az érték-többletráta százalékos csökkenése még így is lényegesen alattamarad az 1929—30 közötti szimulált csökkenéseknek. Ez a különbség pusztán a beépített stabilizátorok nélkül értelmezett strukturális változásokból folyik,* s a válságérzékenységnek, a kumulációs hajlamnak jelentékeny csökkenésére vall.

Harmadik szimulációs kísérlet: csak a nettó állótöke-beruházás szűnik meg, és két „beépített stabilizátort” is működtetünk

Most pedig, a következő, 3. számú szimulációs kísérletben figyelembe vesszük két beépített stabilizátornak, nevezetesen a munkanélküli-ségélynek és a munkásokat terhelő közvetlen adók rendszerének a hatását. Éspedig, akárcsak az 1. sz. szimulációban, nullával tesszük egyenlővé a nettó állótöke-beruházást, az 1957. évi szinten tartjuk a II. osztály termelését, míg az I. osztályét az ilyen feltételek mellett mutatkozó kereslethez igazítjuk. Eszerint mindkét osztály termelési volumene ugyanaz lesz, mint ami az 1. sz. szimulációban volt. Ideillesztjük ezt a sémát, de összevonjuk benne a nyersanyag-felhasználást az amortizációval.

$$164,82 c_1 + 175,80 (v_1 + m_1) = 340,62 T$$

$$175,25 c_2 + 154,84 (v_2 + m_2) = 334,09 F$$

* A figyelmes olvasó nyilván látja, amit a cikk végén egy további bizonyíték alapján ismét kimondunk: e strukturális változások lényegében véve az állami és egyéb improduktív szektor megnövekedésében állnak.

Az e sémához tartozó produktív bérösszeg, $v_1 + \Delta v_1 + v_2 + \Delta v_2$, ezúttal is, akárcsak az első szimulációban, 197,21 mrd dollár, szemben az 1957. évi 206,49 dollárral. Ez 9,28 mrd dolláros csökkenés. Ezzel szemben 1957 és 1958 között ugyanezek a bérek ténylegesen 2,66 mrd dollárral csökkentek; a szimulált és a valóságos csökkenés aránya kerekén 3,5 : 1. Mármint: miközben 1957 és 1958 között ezek a bérek 2,66 mrd dollárral csökkentek, aközben a kifizetett munkanélküli-segélyek növekedése 2,24 mrd dollár volt. Ezek ténytűszámok, és nem következnek belőlük, hogy az Egyesült Államokban a munkanélküli-segély majdnem egészen pótolja a munkanélküliség miatt kiesett bérek összegét. A két év között ugyanis nem lényegtelenül megnőtt a dolgozók nominális bérszínvonala, tehát a munkanélküliekké váltak ténylegesen kiesett bérösszege nem lényegtelenül nagyobb volt 2,66 mrd dollárnál. Mi most mégis 3,5-tel fogjuk megszorozni az előbb említett 2,24 mrd-ot, hogy megkapjuk a munkanélküli-segélyek szimulált növekedését. Az így kapott szám 7,80 mrd dollár, s ez alighanem tényleg túlbecsült összeg. Csakhogy mi a munkában maradók nominális bérszintjének a növekedésével sem számolunk, holott az effajta növekedés ezekben az években már teljesen szabályszerű — éppen most említettük, hogy még a válság évében is bekövetkezett —, jóformán beépített stabilizátornak tekinthető jelenség volt az Egyesült Államokban. A munkások által fizetendő adók összegét az összes bérek változásánál egy kissé nagyobb mértékben, 27,74-ről 26,6 mrd dollárra csökkentjük, az általuk fizetett kamatokat viszont az 1958. évi ténytűszinten tartjuk, míg az állami és háztartási béreket, az exportot és a készletnövekedést változatlanul átvesszük az 1957. évi ténytűszámokból. (Nem az 1958-as adatokat vesszük tehát át, nehogy figyelembe vegyük az állam operatív gazdaságpolitikájának a hatásait.)

Ilyen módon a munkások elkölthető bérösszege 243,79 mrd dollárnak, és — ha a tőkések fogyasztását az 1/a szimulációban is alkalmazott 40,27 mrd 1957. évi dollár volumenűnek vesszük fel (az 1958. évi ténytűszám folyó áron 42,56 mrd!) — a munkásoknak jutó fogyasztásicikk-mennyiség 1957. évi áron 244,46 mrd dollár összegűnek adódik ki. A személyes fogyasztásra kerülő fogyasztási cikkek árszorozója így $p_f = \frac{243,79}{244,46} = 0,9973$, és ebből kiindulva a termelési eszközök p_f -árszintjét mintegy 0,98-ra becsülhetjük. S ennyi adat elég a számított, illetve becsült árszinteken értelmezett újratermelési séma kiszámításához. Íme:

3. sz. szimuláció

Az USA társadalmi terméke a számított, illetve becsült árakon
($p_f = 0,98$)

$$161,52 c_1 + 102,79 v_1 + 69,50 m_1 = 333,81 T$$

$$172,75 c_2 + 94,42 v_2 + 67,81 m_2 = 333,98 F$$

A fogyasztási cikkek árösszege így még fél ezreléssel sem csökkent, az érték többlet csökkenése pedig még a csökkent árszinten sem több 4,4 százaléknál.

Negyedik szimulációs kísérlet: mint az előbbi, de az állami béreket, vásárlásokat és transzfereket is az 1958-as tényleges szinten szerepeltetjük

És most hozzáláthatunk ama 4. sz. szimulációs modell elkészítéséhez, amely a beépített stabilizátorokon túlmenően az állami gazdaságpolitika egynémely vonását is figyelembe veszi.

Konkrétan: ismét nullának vesszük fel a nettó állótőke-beruházást, de az összevont II. osztályról nem tételezzük fel, hogy kitart az 1957. évi termelési volumen mellett, hanem most termelését megnöveljük annyival, amennyivel 1957 és 1958 között ténylegesen megnövekedett az állami kereslet. Ez a kereslettöbblet 1957. évi áron ugyan mindössze csupán 2,63 mrd dollár, de ez is érezhetően megnöveli mindkét osztály termelését. Volumenekben most 1957. évi áron a következő sémát kapjuk:

$$165,74 c_1 + 177,05 (v_1 + m_1) = 342,79 T$$

$$176,51 c_2 + 160,21 (v_2 + m_2) = 336,72 F$$

Ehhez a termelési szinthez, az 1957. évi bérszinttel számolva, a produktív bérek $(v_1 + \Delta v_1 + v_2 + \Delta v_2) = 202,1$ mrd dolláros összege tartozik. És most ehhez a bérösszeghez nem az 1957., hanem az 1958. évi tényleges állami és háztartási béreket adjuk hozzá. Az állami bérek esetében ez 38,55 mrd dollárról 41,98 mrd-ra való növekedést jelent, s ebben a változásban már valóban szerepet játszik az állam egyszeri, operatív beavatkozása, az állami béreknek anticiklikus szándékkal történő növelése is. Csakhogy a „háztartási” bérek is megnöttek, nevezetesen 10,04 mrd-ról 10,94 mrd-ra (tehát majdnem pontosan ugyanakkora százalékkal, mint az állami bérek), s ez a tény arra vall, hogy ez a szóban forgó operatív beavatkozás is jórészt csak az egyéb bérek szintjével való lépéstartással volt egyértelmű. Így számolva a bérek összege 255,02 mrd dollár.

Következnek az állami transzferek. Ugyanabból a meg gondolásból, amelyből az előbb 3,5-tel szoroztuk meg a munkanélküli-segélyek összegének az 1957 és 1958 között bekövetkezett tényleges növekedését, most kétszeres szorzót alkalmazunk, s így 26,74 mrd dollárra becsüljük a teljes állami transzfert. A bérekből fizetendő közvetlen adókat — az 1957. évi tényszámot az arányosnál ezúttal is kissé erőteljesen csökkentve — 26,77 mrd dollárban adjuk meg. Minden egyéb pontban az iménti 3. sz. szimulációt követjük, s az elkölthető bérek összege eképpen 251,45 mrd dollárnak adódik. Az állam polgári és katonai vásárlásait az 1958. évi szinten vesszük fel, hiszen ehhez a megnövekedett felvásárláshoz idomítottuk a termelés volumenét is. A tőkés fogyasztás volumenét az 1957. évi szinten tartva, végül is 244,43 mrd 1957-es dollár nagyságúnak találjuk a bérből élők fogyasztási volumenét, tehát a fogyasztási cikkek számított árszorójának a nagysága $p_f = \frac{251,45}{244,43} = 1,029$. A termelési esz-

közök árszoróját $p_t = 1,01$ -nek választjuk meg. Az „aktuális” áron felírt szimulációs séma tehát a következőképpen fest:

4. sz. szimuláció

Az USA társadalmi terméke a számított, illetve becült áron

$(p_t = 1,01)$

$$167,39 c_1 + 106,53 v_1 + 72,30 m_1 = 346,22 T$$

$$178,27 c_2 + 95,64 v_2 + 71,00 m_2 = 344,91 F$$

Íme, a paradox eredmény, annak a valóságnak a tündéri mása, amely annak idején oly sok fejtörést okozott. A termelési eszközök termelése visszaesik, s ez válságjelenség, a fogyasztási cikkek termelése pedig még nő is valamelyest, s a fogyasztási cikkek ára ennek ellenére is emelkedik.

És most iktassuk ide az 1958. évi tényleges adatokat! (A számok némileg eltérnek az „Évkönyvcikk” megfelelő adataitól, és remélhetőleg pontosabbak nála.)

Az Egyesült Államok 1958. évi társadalmi termékének folyóáras, kétszektoros ténysémája (mrd dollár)

$$165,44 c_1 + 104,69 v_1 + 73,04 m_1 = 343,17 T$$

$$174,56 c_2 + 99,34 v_2 + 69,23 m_2 = 343,08 F$$

Az eddig tapasztaltak összegezése

Itt az ideje, hogy összefoglaljuk a tapasztaltakat. „Első rátekintésre” nem találtunk olyan strukturális változásokat, amelyekből világossá vált volna, hogy miért hajlamos kevésbé válságokra az Egyesült Államok gazdasága, mint korábban. A szimulációs modellek már jóval többet árultak el. Összeállítunk egy táblázatot, amelyből látható, hogy mit is árultak el.

1. sz. táblázat

Melyik eset \ Minek a csökkenése (százalékban)	Termelési eszközök (T)	Fogyasztási cikkek (F)	Nemzeti jövedelem (N. j.)	„Érték-többlet” (m)
Az 1929/33. évi válság mélypontja	54,5	43,5	51,8	59,4
Az 1929. évre vonatkozó első szimulációs lépés	19,4	13,3	16,4	29,2
2/b sz. szimuláció	22,7	6,4	12,6	21,9
2/a sz. szimuláció	20,6	4,3	10,8	16,9
1/b sz. szimuláció	12,4	5,3	9,0	16,1
1/a sz. szimuláció	10,4	2,0	7,0	10,8
3. sz. szimuláció	12,5	0,0	4,0	4,2
4. sz. szimuláció	11,0	-0,3	1,0	0,6
1958. évi tényszám	9,9	-0,3	0,8	0,8

Azt látjuk, hogy az Egyesült Államok 1957. évi gazdasága, ha figyelmen kívül hagyjuk a beépített stabilizátorokat és az operatív állami beavatkozást, ha nemcsak a nettó állótöke-beruházást, hanem tetejébe még az időarányos állótökepótlás egynegyedrészt is leállítjuk, s ha a tőkések fogyasztását is csökkentjük, éspedig ugyanakkora százalékkal, amennyivel az 1929-re vonatkozó első szimulációs lépés alkalmával tettük annak idején, akkor a termelési eszközök termelésének igen nagyarányú csökkenése 13,3, 16,4 és 29,2 százalék helyett mindössze 6,4, 12,6 és 21,9 százalékkal csökkent a fogyasztási cikkek árösszegét, a nemzeti jövedelmet és az értéktöbbletet. Ha ugyanilyen feltételek között a tőkés fogyasztást — csökkentés helyett — változatlan szinten tartjuk, akkor a megfelelő csökkenések 4,3, 10,8 és 16,9 százalék nagyságúak.

Ha az állótöke-beruházásból csak a nettó beruházást vonjuk el, mint ahogy ez az 1929. évi első szimulációs kísérletben történt, akkor, aszerint hogy erősen csökkentjük vagy változatlanul hagyjuk meg a tőkés fo-

gyasztást, a megfelelő csökkenésszázalékok nagysága 5,3, 9,0 és 16,1, illetve 2,0, 7,0 és 10,8. Az utóbbiak az 1929-re vonatkozó kísérletben tapasztalt, megfelelő — az állótoke-termelés csökkenése visszahatásának, vagyis kumulációnak felfogható — csökkenéseknek legfeljebb felére-harmadára rúgnak. Ez a kumulációs hajlam olyan — igen éles és határozott — csökkenésére utal, amely tisztán strukturális változásoknak, nem pedig beépített stabilizátorok, illetve operatív állami beavatkozások hatásának tudható be. Ha a munkanélküli-segélyek és a közvetlen személyi adók mint beépített stabilizátorok hatását is figyelembe vesszük, azt tapasztaljuk, hogy a nettó beruházás leállása gyakorlatilag változatlanul hagyja a fogyasztási cikkek árösszegét, csak 4 százalékkal csökkenti a nemzeti jövedelmet, és csak 4,2 százalékkal csökkenti az értéktöbbletet. Végül, az állami bér- és beruházáspolitikának az 1957 és 1958 között tényleg végbement változásait figyelembe véve, a nettó beruházás leállása és az állami kereslet megnövekedésével lépést tartó, valamelyest megnövekedett volumenű fogyasztás-cikk-termelés mindössze 1 százalékkal csökkent nemzeti jövedelmet és 0,6 százalékkal csökkent m -et eredményez az 1957-es helyzethez képest. Véleményünk szerint ezek az eredmények — noha természetesen nem pontosan, de mégis — reálisan jelölik ki a strukturális változások, a beépített stabilizátorok és az operatív állami gazdaságpolitika viszonylagos fontosságát a gazdasági recessziók kumulálódó következményeinek a csökkenésében.

Az államkapitalista szektor (elképzelt) hirtelen elsorvasztásának depresszív hatása

Befejezésül még egy speciális szimulációs kísérlettel kívánjuk illusztrálni a bekövetkezett strukturális változások fontosságát és állami monopolkapitalista jellegét. Ezúttal ti. egy bizonyos értelemben „lehámozzuk” az 1957. évi modelltől az államkapitalista szektort. Az „Évkönyvcikk” tulajdonképpen háromszektoros bontásban közli az Egyesült Államok újratermelési sémáit. Ez a séma 1957-re a következőképpen fest:

Az Egyesült Államok 1957. évi társadalmi terméke, mrd dollár

$$170,94 c_1 + 111,05 v_1 + 78,88 m_1 = 360,87 T$$

$$158,28 c_2 + 88,27 v_2 + 58,23 m_2 = 304,78 F_1$$

$$16,88 c_3 + 6,15 v_3 + 6,30 m_3 = 29,31 F_2.$$

Mi a fentiekben a II. és III. osztályt II. osztály elnevezéssel egyesítettük, abból kiindulva, hogy a III. osztály terméke nem termelési eszköz. Ez a III. osztály az atomfejlesztési kiadásokkal, a katonai felszerelések és egyéb, katonai célokra megvásárolt áruk termelésével, az állam által létesített katonai termelőberendezések létrehozásával, vagyis a katonai „produktív” állótoke-beruházással, s végül az egyéb állami katonai építkezéssel kapcsolatos termelőtevékenységek eredményét tartalmazza, tehát az „üzleti tevékenységek” egy olyan módon jellemezhető szektorát ábrázolja, hogy ez a szektor haditermelő és hogy e szektor termékét az állam vásárolja meg. Mi tehát most mindenekelőtt ezt a szektort töröljük szimulációs modellünkéből. De ha „csak” ennyit tennénk, akkor még mindig túlzott maradna az állam szerepe, mert a tulajdonképpeni II. osz-

tály 304,78 mrd dolláros termeléséből 18,28 mrd dollárt, tehát majdnem 6 százalékot az állam polgári kiadásai vettek igénybe, míg ugyanez a termékész 1929-ben a 4,9 százalékot sem érte el. Ha az 1929. évi arányt tekintjük olyanak, amelynek esetében minimális az állami felvásárlás, akkor — ilyen arányt figyelembe véve —, 18,28 mrd helyett 14,87 mrd-ot, 3,41 mrd dollárral csökkentett összeget kell az állam polgári felvásárlásaiként szerepeltetnünk. Ehhez alkalmazkodtatjuk, tehát ugyanennyivel csökkentjük a II. osztály termelését is. A kiadódó 301,37 mrd — 1957-es dollárban mért — összegű fogyasztáscikk-termelés ugyanilyen áron 316,70 dollár árösszegű termelési eszközt igényel (arányosítással nyert adat), de ehhez hozzá kell még adnunk az 1957-es évi tényszámból arányosított Δc_1 -et meg az 1957. évi adatokból közvetlenül átvett termelési eszköz-exportot. Így megkapjuk a szimulált termelési volumeneket 1957. évi áron:

$$152,16 c_1 + 169,06 (v_1 + m_1) = 321,22 T$$

$$156,41 c_2 + 144,86 (v_2 + m_2) = 301,37 F.$$

A produktív bérek arányosítással kapott összege ezúttal 187,06 mrd dollárnak adódik. Az állami béreket a produktív bérek ugyanakkora (9,89) százalékában adjuk meg, ahány százalékot 1929-ben tettek ki; ez 18,50 mrd dollárt ad. A háztartási bérek 1929-ben a produktív bérek 6,49, 1957-ben 4,86 százalékára rúgtak. Mi most kereken 5 százalékosnak vesszük fel őket, s ez 9,36 mrd dollárt jelent. A bruttó bérek összege eszerint 214,92 mrd dollár.

Hogy továbbjuthassunk, mindenekelőtt az állam feltételezett összes kiadásait kell megbecsülnünk.

Szerepeltek már az állami bérek	18,50 mrd dollár
az állam áruvásárlásai	14,87 „ „
ehhez jönnek az állam külföldi vásárlásai (1957. évi tény)	1,45 „ „
az állam által fizetett kamatok, a társadalmi terméknek az 1929. éviével azonos százalékában	3,74 „ „
az állami transzferek, a produktív bérekhez viszonyított 1929. évi arányban	3,87 „ „
Összesen	42,43 mrd dollár

Az állam feltételezett bevételeit ugyanekkorának, a bevételeknek a források szerinti megoszlását pedig az 1957. évi tényleges arányoknak megfelelően vettük fel.

Ilyen alapon a bérből és fizetésből élők személyi adója	10,21 mrd dollár
a nem bérből élőké	5,48 „ „
a profitot terhelő közvetlen adók összege	7,70 „ „
a közvetett adóké	14,06 „ „
a társadalombiztosítási járulék összege	5,35 „ „
s ez összesen	42,80 mrd dollár
amiből le kell vonni az állami vállalatok ugyancsak arányosított támogatását	— 0,37 „ „
	42,43 mrd dollár

Hogy a munkások elkölthető jövedelméhez jussunk, megadjuk a munkások által fizetendő kamatokat, és pedig az 1957. évi tényleges nagyságuknak meg az akkori produktív bérek összegének az arányát alapul véve, ami így 4,62 mrd dollárnak, valamint megadjuk a tőkésektől kapott transzferek összegét, ami ugyanilyen becslés alapján, 1,12 mrd dollárnak adódik. Ezek szerint a bérből élők elkölthető jövedelme 205,08 mrd dollár.

A tőkések fogyasztását — jobb becslési alap híján — olyan arányban csökkentjük az 1957. évi fogyasztásukhoz képest, amilyenben a nemzeti jövedelem kisebbnek adódik az 1957. évi tényszámnál. Ezen az alapon becsülve, ez a fogyasztásvolumen 1957-es áron $f = 36,24$ mrd.

Ha most a megtermelt fogyasztásicikk-mennyiség 301,37 mrd-os összegéből levonjuk ezt a tőkés fogyasztást, az állami vásárlások fentebb megadott 14,87 mrd-os összegét, továbbá 1,54 mrd-ot az 1957. évi szinten felvett exporttöbblet és 0,28 mrd-ot a becsült készletnövekedés fedezésére, megkapjuk a bérből élőknek jutó fogyasztásicikk-volumen 1957-es áron: ez 248,44 mrd dollárral egyenlő. Szembeállítva ezt a bérből élők elkölthető jövedelmével, megkapjuk a fogyasztási cikkeknek ezúttal generális

érvényűnek tekinthető árszorozóját: $p_1 = \frac{205,08}{248,44} = 0,8255$. Minthogy a

nettó állótőke-beruházást az 1957. évi szinten vettük fel, p_1 -t is ugyanekkoránk vehetjük, nincs rá okunk, hogy kisebbnek vegyük nála. Így az államkapitalista szektortól különválasztott, s az 1957. évi bérszint alapulvételével ábrázolt kétszektoros szimulációs modell a következőképpen alakult:

5. sz. szimuláció

Az USA társadalmi terméke a számított, illetve becsült árakon

($p_1 = 0,826$)

$$125,61 c_1 + 98,85 v_1 + 40,71 m_1 = 215,17 T$$

$$129,19 c_2 + 87,28 v_2 + 32,31 m_2 = 248,78 F$$

Láttuk, hogy a termelési eszköz-gyártásnak ez a szintje volumenben (tehát 1957. évi árakon mérve) $T = 321,22$ mrd-nak, a fogyasztásicikk-gyártás szintje ugyanígy mérve $F = 301,37$ mrd dollárnak felel meg. A volumenben mért csökkenés tehát az 1957. évi tényszámokhoz képest 11,2, illetve 10 százalék. A legutóbb kiszámított szimulációs sémában kiadódott árszinten mérve természetesen sokkal imponálóbb eredményeket nyerünk. Ilyen „aktuális” árszinten mérve ugyanis T csökkenése 26,6, F -é 25,6 százalékosnak adódik. És ne tévesszen meg bennünket az a netán felülről meggondolás, hogy ezek az utóbbi eredmények összehasonlíthatatlanok és semmitmondóak, mert — úgy mond — a volumenekben közölt csökkenésekhez képest csupán a pénz vásárlóerejének egy modellkísérletben adódó megváltozását tükrözik; csupán azt jelzik, hogy 1957-ben a dollár a valóságban inflálódottabb állapotban volt a szimulációs kísérlet során kiadódó inflálódáshoz viszonyítva. Így gondolkodva ugyanis csupán a felületen legközvetlenebbül látható jelenséget vennénk észre. A modellkísérlet ugyanis nem az inflálódott 1957-es állapotra utal, nem is utalhat ilyenre, hiszen az egész szimuláció 1957-et tekinti a kiinduló és ennyiben egyben a standard állapotnak. Amire a szimuláció eredménye

ténylegesen utal, az igazából egy deflálódott állapot. A tulajdonképpeni I. és II. osztály produktív bérének a részaránya nőtt meg az összes — eredeti és származékos — nem felhalmozásra fordított jövedelmeken belül, és az ilyen jelenség szükségképpen árcsökkenésben jelentkezik tőkésországokban, éspedig azért, mert ilyenkor szükségképpen kisebbé válik egy olyan alapvető jelentőségű és az általános árszint mindenkori magasságától közvetlenül nem függő mutató, mint az értéktöbbletráta. Megszüntettük a III. osztályt, és csökkentettük az állami bevételeket, vagyis csökkentettünk bizonyos újraelosztott értéktöbblet-részeket. Íme: az értéktöbblet 1957. évi rátája $m'_{1957} = \frac{143,41}{205,47} = 69,8$ százalék, a szimulációs

modellünkben adódó értéktöbbletráta pedig $m'_{szim.} = \frac{40,71 + 32,31}{98,85 + 87,28} = 39,23$ százalék. Ez az 1957-es értéktöbbletrátának mindössze 56,2 százaléka.

Az sem változtatna jelentősen a kapott képen, ha egyáltalán semmivel sem csökkentenénk az 1957. évi tényszámhoz képest a tőkések fogyasztását. Az ilyen feltevessel számolt szimulációs séma ugyanis a következőképpen festene:

$$127,68 c_1 + 98,85 v_1 + 43,01 m_1 = 269,54 T$$

$$131,33 c_2 + 87,28 v_2 + 34,27 m_2 = 252,88 F.$$

Az előbbi, 5. sz. szimulációnak az adataival kiegészítjük most a 919. lapon közölt összesítő táblázatunkat.

Melyik eset \ Minek a csökkenése (százalékban)	T	F	N.j.	m
5. sz. szimuláció	15,7	25,6	25,7	49,1

Mint látjuk, e csökkenések sokkal nagyobbak az eddigi szimulációs lépéseinkben tapasztalt legnagyobb csökkenéseknél, és erősen meghaladják az 1929-es évre vonatkozó 1. szimulációs lépésben látottakat is, sőt az *m* csökkenése megközelíti az 1933-as válság-mélypontra bekövetkezett csökkenést.

Ha tehát idáig azt mondtuk, hogy a kumulációs hajlamnak az a csökkenése, amelyet az 1. és 2. sz. szimulációkban láttunk, strukturális változások következménye, úgy ehhez most egyértelműen hozzátehetjük: az állami szektor óriási megnövekedése jelentette a legdöntőbb strukturális változást, s ez nemcsak a kumulációs hajlamot, a periodikus válságokra való hajlamot enyhítette, hanem az értéktöbblet összegének és rátájának („alulról” számított) 96, illetve 78 százalékos megemelésével elkerülhetővé tette a legutóbbi mintegy másfél évtizedig oly rettegett „stagnálást” is. És végül még egy mondatot: természetesen nem a válságérzékenység csökkenésének okaira vonatkozó kvalitatív megjegyzéseinket, hanem a hatások kvantitatív megközelítését tekintjük e dolgozat újszerű mondanivalójának.

A marginalizmus evolúciója: a polgári érték- és árelméletek*

Amint nőtt a polgári politikai gazdaságtan szerepe a gazdasági döntésekhez szükséges javaslatok kidolgozásában, úgy vált számára szükségessé, hogy néhány dogmáját felülvizsgálja. Ez teljesen törvényszerű, hiszen az állami monopolkapitalizmus mai fejlettségi szintje nyilvánvalóan elavulttá tette a polgári közgazdaságtan központi alakját, a „gazdálkodó egyént”, aki fogyasztási, beruházási vagy likviditási hajlamaiból kiindulva hoz döntéseket. Ennek nyomán a polgári politikai gazdaságtan az elé a feladat elé került, hogy a határhaszon és a határtermelékenység elméleteiből eltávolítsa a legkirívóbb szubjektív-pszichológiai elemeket. Meginogtak a polgári érték- és árelméletek egyéb pillérei is.

A marxi politikai gazdaságtan eszméinek elterjedésével és gyakorlati alkalmazásával kapcsolatban a polgári közgazdasági elméletek megkísérlik, hogy valamiképpen alkalmazkodjanak a történelmi fejlődés logikájához. Az alkalmazkodás ilyen formájának bizonyult a pragmatizmus és az empirizmus, amelyek a minőségi és mennyiségi elemzést kombináló konzisztens közgazdasági elmélet kidolgozásáról való lemondásban nyilvánulnak meg.

A polgári érték- és árelméletek evolúciója mindenekelőtt azokkal a változásokkal kapcsolatos, amelyek a kapitalizmus gazdasági szerkezetében és az osztályharc menetében végbementek. Marx idejében az érték és az ár szubjektív értékelése minden objektív alapot nélkülözött. Az elszigetelt termelők szabad versenyének feltételei között az árat a termelők háta mögött a piac szabta meg. Az diktálta azokat a feltételeket, amelyek meghatározták az áremelés lehetőségét vagy az árcsökkenés szükségességét. A szubjektív-pszichológiai koncepció ebben a helyzetben a valóságtól teljességgel elszakadt absztrakción nyugodott, s a legtisztább idealizmus volt.

A valóság ilyen meghamisításának meghatározott politikai célja volt. Böhm-Bawerk nem rejtette véka alá, hogy határhaszon-elméletének a marxi munkaérték- és értéktöbblet-elméletet kell megdöntenie, amely a munkásosztály forradalmi stratégiájának megalapozását nyújtja.

Más a helyzet, miután megszilárdult a monopóliumok uralma. Már Engels megállapította, hogy a kartellek megjelenésével „a konkurrencia régóta dicsőített szabadsága végére ért tudományának és maga kell hogy bejelentse nyilvánvaló és botrányos csődjét”.¹ A legújabb kapitalizmust elemezve Lenin arra a következtetésre jutott, hogy a monopóliumok által megvalósított piacellenőrzés lehetővé teszi a tervszerűség némely olyan elemeinek a bevitelét, amelyek a monopolista kizsákmányolás mechanizmusától elszakíthatatlanok.

A monopóliumok uralmára való áttérés nem helyezheti hatályon kívül a versenyt, de a mammutkonzernek már nem függnék teljes egészében a piac vak erejétől, amely a korábbi feltételek között a kisárutermelőkre

* Megjelent a Voproszi Ekonomiki 1968. 12. számában.

¹ Marx: A tőke. III. kötet. Kossuth Könyvkiadó, Budapest, 1967. 433. 1.

ugyanolyan kérlelhetetlenül rákényszerítette az áraknak egy bizonyos szintjét, mint ahogy a légtömegek mozgása határozza meg az időjárást. A legnagyobb cégek, miután uralkodó pozíciókat kaparintottak meg a termelés és realizálás területén, meghatározott keretek között képesek az árak szabályozására, és előre megszabhatják a termelésnek számukra legkedvezőbb méreteit.

A fejlett tőkésországok gazdaságában a legutóbbi évtizedekre jellemző legnagyobb változások a csúcsmonopóliumok kialakulásában és ezeknek az állammal való mind szorosabb összefonódásában rejlenek. A mai óriáskon-szernre, amely különösen kiugró méreteket az Egyesült Államokban ér el, nemcsak az ipari tőkének a banktőkével való összeolvadása, hanem a kereskedelmi tőke apparátusának a bekebelezése is jellemző. Egy ilyen csúcsmo-nopólium tüzetesen vizsgálja a piacok felvevőképességét és konjunktúráját és megkísérli a piac aktív befolyásolását. Alakítani kívánja a vásárló pszichológiáját is a reklám segítségével, hogy éppen az ő áruit vásárolja meg. Éppen ezért a fogyasztói döntés objektív tartalma — a fogyasztó valódi igényei és azok a mesterséges szükségletek, amelyeket a tolakodó kapitalista reklám kényszerít rá — valóságosan érzékelhető tényezővé válik, s hatása érvényesül a megfelelő árupiacokon.

A fogyasztói preferencia problémája az áruválasztási döntés folyamatában különösen akkor válik fontossá, amikor a hagyományos áruk helyettesítőinek a termelése széles körben elterjed. Az ágazatközi verseny ugyanis most már nemcsak a tőkeberuházások eloszlását, hanem a különböző ágazatok áruértékesítését is befolyásolja.

Az ágazatközi verseny szükségessé teszi a kölcsönkapcsolatban álló áruk keresleti ár- és jövedelmi rugalmasságának tanulmányozását. Gondosan kimutatják, milyen hatással van az értékesítésre a reklám és az egyéb tényezők. A piackutatás, valamint a keresleti struktúra és volumen alakíthatósága lehetővé teszi a nagy cégeknek, hogy kisebb-nagyobb pontossággal előre meghatározzák a jövedelemnek ama növekményét, amely fedezi a pótlólagos árumennyiségek termelési és eladási költségeit. A határköltségek elemzése kézzelfogható gyakorlati értelmet adott néhány olyan módszernek is, amelyekkel korábban a határtermelékenység elmélete absztrakt módon élt és visszaélt.

Ezért tehát a fogyasztói kereslet és a határköltségek mennyiségi elemzésének az az eszköztára, amelyet a mai polgári közgazdaságtan használ, már nem illeszthető bele a monopóliumok előtti kapitalizmus idején kialakult skolasztikus határhaszon- és határtermelékenységi szubjektív-pszichológiai koncepciók kereteibe. Ezek az elméletek ideológiai téren természetesen továbbra is a burzsoázia mérgezett fegyvereként szolgálnak és továbbra is forgalomban vannak azokkal az új elméleti tételekkel együtt, amelyeket a marginalizmus állított fel. Éppen ezért nem lehet a mai marginalizmust megérteni, ideológiai, apologetikai funkcióját kritikailag elemezni és általa kidolgozott piackutatási és beruházásgazdaságossági számítási módszerek gyakorlati jelentőségét a monopóliumok számára értékelni anélkül, hogy figyelembe ne vennénk azt az evolúciót, amelyen az utóbbi fél évszázad alatt át-esett.

★

A Ricardo utáni polgári érték- és árelméletek fejlődése, mint ismeretes, apologetikus jelleget öltött. Az jellemezte, hogy lemondott a munkaérték-elméletéről, s az érték forrásaként nem munka jellegű tényezőket tüntetett fel.

A XIX. század harmincas és hetvenes évei között a polgári érték- és ár-elméletekben az uralkodó helyzetet az úgynevezett termelési tényezők elméletei hódították el. Két változatukat kell megkülönböztetni: a termelési té-

nyezők termelékenységének elméletét (szerzője a francia J.-B. Say) és az áldozatelméletet (kidolgozói N. Senior és J. Cairnes angol, F. Bastiat francia közgazdászok).

A XIX. század utolsó harmadában gyorsan tért hódított a polgári érték-elméleteknek még egy változata: a határhaszonelmélet, amely az értéket és ennek megfelelően az árat a fogyasztók szubjektív értékeléseiből vezeti le. Az idők jelét kell látnunk abban, hogy a határhasznot mint ár- és értékképző tényezőt különböző országok polgári közgazdászai — az angol Jevons, az osztrák Menger, a francia Walras és az amerikai J. B. Clark — egymástól függetlenül egyidőben fedezték fel. Ez a tény mindenekelőtt azt a szükségletet tükrözte, hogy „A tőke” megjelenése után széles körben elterjedt marxi érték- és értéktöbblet-elmélettel szemben új elméleti fegyvert kovácsoljanak ki.

Jellemző, hogy a határhaszon teoretikusai — Jevons és Walras — egyben a gazdaságmatematikai elemző módszerek megalapozói voltak a polgári közgazdaságtanban. Helytelen lenne, ha az utóbbiak megjelenésében csak az apológiai módszereket tökéletesíteni akaró igyekezet eredményét látnánk. E módszereket jórészt a tőkés termelési racionalizálás és az értékesítési mechanizmus fejlesztésének gyakorlati igényei is életre hívták. Nem véletlen, hogy a gazdaságmatematikai módszereket később a polgári politikai gazdaságtan más iskoláinak képviselői is saját fegyvertárukba vonták.

Minden különbözőségük ellenére, a XIX. századi polgári értékelméletek három említett változata az árat valamilyen egységes alaphoz kötötte. Ezért fő feladatuk abban állt, hogy bemutassák a kölcsönös összefüggéseknek ama hosszabb vagy rövidebb láncolatát, amelynek segítségével az érték (akár a termelési tényezők termelési hozzájárulásának, akár tulajdonosaik áldozatának, akár a szubjektív határhaszonnak formájában) határozza meg az árakat.

A századforduló táján a polgári közgazdaságtanban „új” szemlélet kerekedett felül, amely mindenekelőtt A. Marshall neves angol közgazdász műveivel kapcsolatos. Térhódításának magyarázata abban a bírálatban keresendő, amellyel a polgári közgazdaságtanon belül is a határhaszon-elmélet szubjektív-pszichológiai koncepcióit illették. A Marshall-féle szemlélet lényege, hogy az árat az árképző tényezők egész komplexumának a kereslet-kínálat játékában kifejezésre jutó függvényszerű kölcsönhatása eredményének tekintette.² Ezen az alapon keletkezett a XX. század polgári érték- és árelmélete. Napjainkig négy összefüggő része alakult ki: a fogyasztói kereslet elmélete, főként ennek keretében fejlődött a modern határhaszon-elmélet; az elosztás elmélete, amely a termelési tényezők (munka, tőke, föld) piaci áralakulását tanulmányozza; a kínálat elmélete, amely mindenekelőtt a vállalat viselkedéséből és költségeinek elemzéséből kiindulva vizsgálja a kínálat törvényszerűségeit; a piaci formák elmélete, amely az áruárak alakulását a piac formájától (a korlátlan, „tökéletes” verseny piacának vagy a monopolista verseny egyik-másik formájának piacától) függően vizsgálja.³ Ezen elméletek aktív mozzanata az értéktöbblet-elmélet tagadása, s ez eléggé kritikus értékelésüket kívánja. Emellett a modern polgári árelmélet a függvényszerű kapcsolatok egész komplexuma útján az árat végső soron két áron kívüli tényezővel köti össze: a határhaszonnal és a termelési tényezők határtermékével.

Ezekkel a polgári érték- és árelméletben rejlő marginalista komponensekkel kívánunk tulajdonképpen foglalkozni a továbbiakban.

² A. Marshall: *Principles of Economics*. London, 1920.

³ A. Marshall és követői főképp a „tökéletes” verseny piacával foglalkoztak. A monopolista verseny problémáival a polgári közgazdaságtan csak az 1930-as években kezdett foglalkozni, amikor megjelentek E. Chamberlin amerikai és J. Robinson asszony angol közgazdász művei. (E. H. Chamberlin: *The Theory of Monopolistic Competition*. Cambridge, 1933; J. Robinson: *The Economics of Imperfect Competition*. London, 1933.).

A hasznossági elmélettel foglalkozó jelenkori munkákban a „hasznosság” („utility”) fogalma mellett körülbelül ugyanebben az értelemben gyakran olyan fogalmak is szerepelnek, mint a „kívánatosság” („desiredness”), a „kielégülés” („satisfaction” vagy „gratification”) stb. De a legfontosabb, hogy a „hasznosság” fogalma elvesztette egyértelműségét, s lépten-nyomon merőben eltérő értelemben fordul elő. Ezekben a fogalmakban „összekeverik az ok-ságot és a teleológiát, a hedonizmust és a morális értékeket, a kutatást és a politikai programokat. Ezt az elméleti zűrzavart sajnos az értékelméleti kutatások mai állapota magyarázza meg” — jegyzi meg helyesen E. Kauder elmélettörténész.⁴

A határhaszon-elmélet fejlődésére nagy hatással vannak a politikai tényezők, az osztályharc feltételei. W. Jevons, az osztrák iskola részéről K. Menger, E. Böhm-Bawerk és mások megkísérelték, hogy a munkaértékkel a hasznosság következetesen kifejtett szubjektív kategóriáját állítsák szembe. A munkaérték kategóriája az emberek társadalmi viszonyait tárta fel. A hasznosság fogalma viszont náluk tisztán egyéni szubjektív hajlamokat s mindekelőtt az embernek valamilyen gazdálkodása körébe tartozó dolgokhoz, jóságokhoz való viszonyát fejezi ki. A jósághoz való, történelmen és társadalmon kívüli szubjektív-pszichológiai viszony az osztrák iskola képviselői-nél lényegében olyan egyetlen aktív tényezővé vált, amely a jóság árát a termelési feltételektől teljesen függetlenül határozza meg.

Még azokban az esetekben is, amikor ennek az iskolának a képviselői kényszeredetten elismerték a termelési költségek szerepét, ezeket a költségeket tulajdonképpen szintén tisztán szubjektív tényezőkre vezették vissza. Ilyen tényezőként leggyakrabban a valamely jóságtól való „megválás kára” szerepelt, s ezt megint csak a jóság hasznossága határozta meg.

Ebben a modellben a hasznosság valóban univerzális kategóriának tűnt, amely nemcsak a gazdasági javak piaci keresletét, hanem kínálatát is meghatározta. Az árukínálatot teljességgel elszakították a termeléstől — egyszerűen feltételezték, hogy a csere minden egyes résztvevője valamilyen úton hozzájutott a gazdasági javak bizonyos készletéhez, e készlet létrejöttével kapcsolatos mindennemű erőfeszítések és költségek pedig semmiféle hatással sincsenek folyó értékelésére.

A gazdasági élet valódi folyamatait azonban semmiképpen sem lehet a „monista” szubjektív elmélet prokrusztészi ágyába beleszorítani. Még az olyan agyfúrt kísérletek is, hogy mondjuk egy szövőgép kínálati árát a szövőüzem tulajdonosának az adott gép iránti egyéni szükségletéből vezessék le, nyilvánvalóan irreális jelleggel bírtak; ezért az effajta elméleti konstrukciók gyorsan veszítettek befolyásukból. Az osztrák iskola koncepcióját bírálva A. Marshall hangsúlyozta „egyoldalú jellegét”.⁵ Rámutatott arra, hogy az árukínálat nem a hasznosságtól, hanem a termelési költségektől függ. Marshall műveinek hatására a nyugati közgazdasági irodalomban széles körben elterjedtek azok az elméletek, amelyek az árukínálatot a termelési tényezők árszintjével, ezen árak helyettesítési rugalmasságával stb. hozták összefüggésbe.

Jellemző, hogy Marshallnak a piaci kereslet elemzésében is némileg mérésékelní kellett az osztrák iskola szélsőséges szubjektívizmusát. Különösen szemléltetően nyomonkövethető ez, ha összehasonlítjuk fő elméleti művének, „A közgazdaságtan alapelvei” különböző kiadásait. Az 1890. évi kiadásban még megtalálható a hasznosság szokásos Bentham-féle értelmezése: csak az a viszony határozza meg, amely valamely jóság birtoklásából eredő élvezet és az ezzel kapcsolatos kényelmetlenségek (szenvedések) között fennáll. De már az 1895. évi kiadásban Marshall jónak találta eltüntetni ezt a nyíltan

⁴ E. Kauder: *A History of Marginal Utility Theory*. Princeton, 1965. 230. l.

⁵ A. Marshall: *Principles of Economics*, 90–91. l.

hedonista terminológiát. Abbeli igyekezetében, hogy a hasznosságot a piaczgazdaság valóságos kategóriáihoz közel hozza, már jóval szerényebben határozza meg: mint egy bizonyos „hasznot hozó képességet”.

A XX. század elején széles körben ismertté váltak V. Pareto olasz polgári közgazdász művei, a nyugati irodalomban elsőnek mutatott rá egy olyan gazdasági egyensúlyi elmélet felállításának lehetőségére, amelyben egyáltalán — legalábbis formálisan — nem szerepelne a hasznosság fogalma. (Ez utóbbi jelölésére Pareto rendszerint az „ophémilité” fogalmát használta).⁶ Most már olyan piaci kategóriákat helyeztet előtérbe, mint az áruk közötti helyettesíthetőség foka, a fogyasztói preferencia, amely az adott árunak a megvételében nyilvánul meg, és így tovább.

J. Szluckij ismert orosz matematikus-közgazdász 1915-ben megjelent művében „meglehetősen vitathatónak” nevezte Jevons és az osztrák iskola hedonista koncepcióját. Megkísérelte, hogy a hasznosság kategóriáját „egy tisztán empirikus koncepcióként”⁷ fogalmazza meg, összekapcsolva ezt az összefüggést az árak és a pénzjövödelmek mozgásával.

A későbbi években a szubjektív hasznosság koncepciójának címzett epés megjegyzések a nyugati közgazdászok elméleti írásaiban szinte közhellyé váltak.⁸ S a polgári szerzők mai elmélettörténeti munkáiban nem ritkán megtalálható a Jevons és az osztrák iskola kidolgozta határhaszon-elmélet enyhén szólva tartózkodó értékelése. G. Stigler neves amerikai közgazdász úgy véli, hogy Wieser és Böhm-Bawerk egyáltalában „nem tökéletesítették az elméletet — kifejtésükben valójában még rosszabbá vált.”⁹

Még azok a szerzők is, akik az osztrák iskola képviselőit nagyobb jóindulattal kezelik (például J. Schumpeter, aki Böhm-Bawerkben „polgári Marxot” látott), székségeznek tartják hangsúlyozni, hogy ennek az iskolának az érdeme egyáltalán nem a határhaszon szerepének a kidomborításában rejlett. Ami valójában fontos, az szerintük olyan új elemzési módszerek felhasználása, amelyek lökést adtak a határelemzés későbbi fejlődésének.¹⁰

Napjainkban „a hasznosság e szó klasszikus értelmében eltűnt a közgazdasági elméletből” — írja H. Estrup dán közgazdász.¹¹

Noha minden ilyen jellegű állítás nyilván túlzott kategórikusságban vétkes,¹² az általános tendenciát mégis elég jól ragadja meg.

A monopóliumok és a kormányapparátus gyakorlati érdekeltsege a piaci konjunktúra tanulmányozásában egyre nagyobb jelentőséget ad a valóságos piaci kategóriák elemzésének. Ezért nem véletlen, hogy a legutóbbi mai polgári mikroökonomiai elmélet a gazdasági élet szereplőinek preferenciáiból indul ki, amely preferenciák a fogyasztói döntés aktsaiban realizálódnak. Ezekben a modellekben a fogyasztó szubjektív érzetei már nem szerepelnek külön önálló tényezőként.¹³ Sok közgazdász általában kerülni igyekszik a „hasznosság” fogalmának használatát. Így a közömbösségi görbék használata¹⁴ lehetővé tette, hogy az elméletből eltüntessék a csökkenő hasznosság fölöttébb kétes

⁶ V. Pareto: *Manuel d'économie politique*. Paris, 1909. 543. l.

⁷ J. J. Szluckij: A kiegyensúlyozott fogyasztói költségvetés elméletéhez. *Ekonomikomatematyicseszkije metodi*. I. köt. *Narodnohozajsztvennijje modeli*. Teoreticeseszkije voproszi topbrennyija. Moszkva, 1963. 242., 267. l.

⁸ Csak példaként utalunk arra, hogyan értékelte J. M. Keynes a mikroökonomiai elmélet következtetéselt: „Mi még mindig megbizunk a felépítményben anélkül, hogy tüzetesebben megvizsgálánk, mennyire biztos az a kiinduló alap, amelyen nyugszik.” (J. M. Keynes: *Essays in Biography*. London, 1951. 282. l.)

⁹ G. Stigler: *Essays in the History of Economics*. Chicago, 1965. 86. l.

¹⁰ J. Schumpeter: *History of Economic Analysis*. New York, 1954. 918. l.; E. Schneider: *Der Realismus der Marginalanalyse in der Preistheorie* (*Weltwirtschaftliches Archiv*, 1954. 1. sz. 55. l.).

¹¹ H. Estrup: *Nogle Bemærkninger om Maksimering og Valg*. (*Nationalökonomisk Tidsskrift*, 1965. 5–6. sz. 275. l.)

¹² Rá lehet mutatni például a „neo-osztrák” iskola létezésére, amely „új alapon” kívánja föleleveníteni Menger és Böhm-Bawerk régi feltölgását a hasznosság kategóriájának tisztán szubjektív tartalmáról.

¹³ I. Pearce: *A Contribution to Demand Analysis*. Oxford, 1964. 65. l.

¹⁴ E koncepció alaptételeinek marxista bírálátát I. G. Bljumin adta meg.

„univerzális törvényét”, bevezetve helyébe a „csökkenő helyettesítési határátára” jóval szélesebb és ködösebb „törvényét”. Ennek nyomán a polgári közgazdászok a határhaszon fogalmát most már teljesen kiiktathatták a szóhasználatból, és az egyensúlyi feltételeket már a helyettesítési határátára kategóriáiban fogalmazhatták meg. A mai nyugati politikai gazdaságtan ezen irányzatának egyik legtekintélyesebb képviselője, J. Hicks „A keresletelmélet felülvizsgálata” jellemző címet viselő könyvében¹⁵ egyáltalában nem használja a „hasznosság” szót, s csak olyan fogalmakkal operál, mint a „fogyasztói értékelés” („consumer’s valuation”), a „határértékelés” („marginal valuation”) stb.

Különös népszerűségnek örvendett az utóbbi évtizedekben a polgári politikai gazdaságtanban az úgynevezett „kinyilvánított preferenciák elmélete”.¹⁶ E koncepció részletes kifejtése és elemzése jóval túlmenne e cikk keretein. Ezért csak egy vonatkozására térünk ki, amelynek közvetlen köze van a vizsgált problémához. A kinyilvánított preferenciák elméleté szerint egy zárt modellt tételez fel, amelyben minden egyes jószágpárra nézve ismeretes, hogyan választ a fogyasztó az árúárak és jövedelmek bármilyen változása esetén. Továbbá egy sor axióma alapján (amelyek ezen elmélet hívei szerint a fogyasztó valódi viselkedését tükrözik) formál-matematikai módszerek segítségével sikerül bebizonyítani az összes preferencia meghatározott rendezésének lehetőségét anélkül, hogy a hasznosság régebbi kategóriáját használnák. A „kinyilvánított preferenciák elméletének” egyik szerzője, H. Houthakker úgy jellemzi ezt az elméletet, mint egy lépést a „fogyasztási elméletnek a hasznosságról folytatott egyszerű bölcselekedésből az empirikus vizsgálat fontos területévé való fokozatos átalakításának” útján.¹⁷ Ez meghatározza ily módon a „hasznosság” fogalmi tartalmának lényegbevágó megváltozását is. A keresletkutatással foglalkozó mai ökonometriai művekben ezt a fogalmat már nem abban az értelemben használják, amilyenben például Jevons és az osztrák iskola képviselői használták. E kategória tartalma fölöttébb általános és absztrakt jelleget ölt: a hasznosságnak pusztán a piaci preferenciák bizonyos rendezését kell tükröznie. A fogyasztói döntés sokféle modelljét konstruálják és meghatározzák a preferenciák megszerezésének alapelveit, magát a függvényt pedig, amely a keresletstruktúra alakulását fejti ki, hasznosságnak nevezik.¹⁸ Emellett a hasznossági függvényt egyre kevésbé korlátozzák. Így annak idején Marshall még abból a tételből indult ki, hogy a pénzjövedelem határhaszna csökken. A bizonytalanság és kockázat körülményei között hozott fogyasztói döntés elemzése a Neuman—Morgenstern-féle játékelmélet alapján elveti ezt a korlátozást és megengedi a jövedelem határhasznának a növekedését.¹⁹ „A probléma kutatásában az utóbbi időben megtett haladás — írja R. Strotz amerikai közgazdász — nagymértékben az igazságok ama szűkös körének bírálatával kapcsolatos, amely még a hasznossági elméletből megmaradt, pozitív szerepe abban nyilvánult meg, hogy az ilyen bírálat egy még általánosabb szemlélet kifejlődését segítette elő.”²⁰

A matematikai apparátus kialakulása lényegében az árelmélet fejlődésének mellékterméke volt. Ezt az apparátust rendszerint a fölöttébb absztrakt mikroökonómiai modellek egyensúlyi feltételeinek megállapítására használják fel. Az ily módon kapott megoldások közgazdasági tartalma gyakran tri-

¹⁵ J. Hicks: *The Revision of Demand Theory*. London, 1956.

¹⁶ P. Samuelson: *Foundations of Economic Analysis*. V. fejezet. Cambridge, 1947; H. Houthakker: *Revealed Preference and the Utility Function*. (*Economica*, 1950. május. 159–174. l.); K. Arrow: *Rational Choice Functions and Orderings* (*Economica*, 1959. május, 121–127. l.)

¹⁷ H. Houthakker: *The Present State of Consumption Theory* (*Econometrica*, 1961. október).

¹⁸ Több szerző (pl. Pearce) egyenesen időzójelben használja a „hasznosság” szót, ezzel is hangsúlyozva a korábbi fogalomtól való eltérést.

¹⁹ M. Friedman, L. Savage: *The Utility Analysis of Choices Involving Risk* (*The Journal of Political Economy*, 1948. 279–304. l.)

²⁰ R. Strotz: *The Empirical Implications of a Utility Tree* (*Econometrica*, 1957. április. 269–270. l.)

viális jellegű. A gazdaságmatematikai kutatási módszerek azonban egy sor esetben felhasználhatók az optimalizálási feladatok megoldásakor.

A nyugati közgazdászok és statisztikusok, miután elvetették a határhaszon-elmélet legskolasztikusabb és leghírhedtebb konstrukcióit, ki tudtak dolgozni gyakorlatilag hasznosnak alkalmazható módszereket a fogyasztói kereslet alakulásának és struktúrájának vizsgálatára. Az árrugalmassági és árkeresztrugalmassági, valamint a jövedelemrugalmassági együtthatók közötti összefüggések elméleti vizsgálata lehetővé tette az egyes árúk iránti konkrét keresleti modellek és aggregált keresleti modellek felhasználását. Mind szélesebb körben terjed el az árváltozásokra való rövid és hosszú távú keresleti reagálást meghatározó tényezők vizsgálata, valamint a piac további alakulásának a prognosztizálása. A monopolista verseny kiéleződése a mai körülmények között arra kényszeríti a legnagyobb részvénytársaságokat, hogy külön értékesítési osztályokat és laboratóriumokat tartsanak fenn, amelyek tüzetesen tanulmányozzák a kereslet struktúrájában várható változásokat és évégett nemritkán igen bonyolult modelleket használnak fel, s ezeket elektronikus számítógépek segítségével számítják ki.

A hasznosság régi kategóriája tulajdonképpen egy fokozatos „eróziós” folyamaton megy keresztül: mindinkább elveszíti eredeti tartalmát, s a gazdaságmatematikai elemzés formális eszközévé válik. Az, hogy mennyire gyümölcsöző a hasznosság közgazdasági kategóriájának a felhasználása, teljes egészében azoktól az általános feltételezésektől függ, amelyeket az adott model alapjaként fogadnak el.

A határhaszon „klasszikus” elméletének „eróziója” távolról sem véletlen. A marxista közgazdasági elmélet már abban az időben feltárta a határhaszon szubjektív-individualista koncepciójának hibás módszertani alapjait, amikor az még uralkodó helyet foglalt el a polgári közgazdaságtanban. A keresletelmélet későbbi fejlődése teljes egészében igazolta e bírálat helyességét, s megmutatta, hogy a szubjektív hasznosság eszméinek következetes kifejlesztése elkerülhetetlenül zsákutcába viszi a kutatást.

Otromba hiba lenne azonban, ha azt vélnénk, hogy napjainkban a nyugati közgazdasági elmélet már teljesen elvetette a szubjektív iskola elméleti alapjait és a valóban tudományos vizsgálat útján halad. Mindenekelőtt figyelembe kell venni, hogy a polgári közgazdasági irodalomban a hasznosság kategóriája valóban „kettős életet” él. Míg a speciális tudományos kutatások területén a hasznosság egyre általánosabb és formálisabb jelleget ölt, a népszerűsítő és oktató irodalomban az osztrák iskola dogmái továbbra is úgyszólván csorbítatlanul uralkodnak. Íme egy tipikus példa: hasonlítsuk össze P. Samuelson munkáit a kinyilvánított preferenciák elméletéről²¹ közgazdaságtani tankönyvének²² megfelelő részeivel. Az előbbiben a szerző azt írja, hogy az általa kifejtett koncepció arra irányul, hogy „megtisztítsa a keresletelméletet a hasznossági fogalom minden nyomától”, az utóbbiban pedig a hasznosságnak egy eléggé primitív értelmezését fejt ki, amely még a mai nyugati közgazdasági elmélet szempontjából sem állja meg a helyét.

Ez természetesen nemcsak Samuelson tankönyvére igaz. A politikai gazdaságtan polgári tankönyveinek legtöbbjében egy szó sincs (vagy csak nagyon burkolt utalások találhatók) a határhaszon-elmélet „alapjainak megrendüléséről”. Nyilván azokban a kiadványokban, amelyek mindenekelőtt ideológiai funkciót teljesítenek és az olvasók széles körének szólnak, a polgári politikai gazdaságtan nem engedheti meg magának a „szabadgondolkodásnak” azt a fokát az osztrák iskola dogmaival szemben, amelyet a speciálisan tudományos publikációkban megtűr. Az igazság kedvéért meg kell

²¹ P. Samuelson: A Notes on the Pure Theory of Consumer's Behaviour. *Economica* № 17. vol. V. 1938.

²² P. Samuelson: *Economics. An Introductory Analysis*. McGraw-Hill, New York-St. Louis-San Francisco-Toronto-London-Sydney, 1967. 417-424. l.

jegyezni, hogy ha a szerzők meg is akarnák írni a nyugati tudomány „utolsó szava szerint” az értékről és árról szóló részt, elég nehéz dolguk lenne: a mai kutatások, miután elvetették a régi elmélet némely tételeit, helyükbe néhány speciális modellt javasoltak, de egyáltalán nem „összegeződnek” egy általános érték- és árelméletté.

Emellett a legújabb speciális kutatások továbbra is fenntartják a szubjektív iskola néhány fontos alapelvét. Így, noha a szubjektív hasznosság fogalmát komoly bírálatnak vetették alá, a hasznosság maximalizálásának elve — bármennyire is paradox ez — rendületlenül megmarad. Végeredményben egy sajátos „hibrid” jön létre: „Az elméleti analízis könnyebbsége végett rendszerint posztulálják, hogy az ember maximálni igyekszik valamit bizonyos korlátok meglétekor. Azt, amit maximálni igyekszik — vagy ennek a mennyiségi jellemzőjét — hasznosságnak nevezik. Emellett teljesen közömbös, hogy a hasznosság az érzelmeknek egy bizonyos intenzitása-e, avagy a lelki melegség vagy boldogság valamiféle formája-e, csak azt veszik figyelembe, hogy számértéket tulajdoníthatunk azoknak a tárgyainak vagy feltevéseknek, amelyeket az ember a maga számára biztosítani akar. Ilyenkor azt mondjuk, hogy az ember maximálni igyekszik ezen értékek valamiféle függvényét.”²³

A hasznosság formalizálása egy ilyen általános függvény alakjában aligha hozhatja meg azokat az eredményeket, amelyek tudományos szempontból valóban érdekesek. Ezen modellek túlnyomó többségét a formállogikai elemzés kirívó vonásai jellemzik; nem veszik figyelembe azokat a fontos társadalmi-gazdasági tényezőket, amelyek a valóságos életben gyakran döntő hatással vannak a piaci viselkedésre.

Az effajta absztrakt modellek túltengésének reakciójaként intenzíven fejlődnek a kutatás empirikus („behaviourista”) módszerei. Ezeknél a kérdőíves és a reprezentatív felmérések más módszereinek segítségével feltárják meghatározott mikroökonomiai egységek (cégek vagy egyes fogyasztók) piaci viselkedésének konkrét sajátosságait; azután a kapott adatok feldolgozása alapján olyan modelleket szerkesztenek, amelyek az egész aggregátum viselkedését jellemzik. Leginkább ismertek egy adott cég árképzésének „behaviourista” modelljei a monopolista verseny keretei között;²⁴ az utóbbi években pedig mind szélesebb körben terjednek el a fogyasztói döntés „behaviourista” modelljei. Az empirikus modellek széles körű alkalmazása a mikroökonomiai elméletben, mint ezt helyesen jegyzi meg néhány közgazdász²⁵, az elméleti elemzés gyengeségéről, az elméletnek a gyakorlat igényeitől való nagy elmaradásáról tanúskodnak. Azokat a konkrét eredményeket, amelyeket a „behaviourista” modellek segítségével sikerült megkapni, azon az áron érik el, hogy lemondanak az ár- és értékelmélet alapvető problémáinak a megoldásáról.



Kevésbé mély evolúción ment át a határtermelőkenységi elmélet. Ennek magyarázata, hogy — a határhaszon-elmélettől eltérően — születésétől fogva a tőkés termelésracionalizálás problémáihoz kapcsolódott. Éppen ezért a mai határtermelőkenységi elméletben megőrizte jelentőségét az a néhány alaptétel, amelyet még a XIX. század első felében fejtettek ki (J. von Thünen, M. Longfield). Mai alakjára azonban legnagyobb hatással J. B. Clark amerikai közgazdász művei voltak.²⁶

²³ A. Alchian: The Meaning of Utility Measurement (The American Economic Review, 1953. március. 31. 1.)

²⁴ R. Cyert, C. March: The Behavioral Theory of Firm. Englewood Cliffs, 1963.

²⁵ P. Andrews: La Théorie Microéconomique en Etat de Crise (Revue d'Economie Politique, 1966. november–december. 1120. 1.).

²⁶ J. B. Clark: The Possibility of a Scientific Law of Wages. Publications of the American Economic Association. IV. 1889.

A határtermelékenységi elmélet szerves részét képezi a termelési optimum számításának módszertani elve. Ennek lényege, hogy valamely termelési tényező (termelési erőforrás) egymás után következő ráfordításait az általuk kiváltott terméknövekménnyel vetik össze, a technika megadott fejlettségi szintjén. A termelési tényezők és a termékek megadott ára mellett az optimumot az adott ráfordítási volumennel elérhető termékkibocsátás képezi, amelyet a termelési tényezők olyan kombinációja ad meg, amikor bármely tényező határnövekményével elérhető terméknövekmény értéke (egyéb tényezők változatlansága mellett) az adott termelési tényező árával egyenlő. A termelési tényezők minden más kombinációja a termelési költségek és a termékkibocsátás viszonya szempontjából kevésbé kedvezőnek bizonyul. A határelemzés ilyen alkalmazása, amely a növekmények, azaz a határértékek összevetésén alapul, gyakorlati jelentőséggel is bír a termelési optimalizálási feladatok megoldásakor. Nevezetesen a termelési optimumnak a határelemzésből kiinduló vizsgálata egy sor mikroökonómiai termelési függvény — azaz a termékkibocsátás és a költségek közötti optimális mennyiségi összefüggéseket kifejező matematikai modellek — kidolgozásához vezetett a tőkésországokban.

A határelemzés felhasználása az optimális döntések kutatásában a tőkésországokban néhány olyan mozzanatot tárt fel, amely használhatóságát erősen korlátozza. Először, a legtöbb modellben a termelési erőforrások és a termék növekményeinek összevetésén alapuló optimumszámítás feltételezi a műszaki haladás hiányát. Az optimumszámítás említett módja tehát csak azokra a termelési eljárásokra és időszakokra érvényes, amelyeket komolyabb műszaki újítások nem jellemeznek. Ugyanakkor figyelmen kívül hagyja a termelési erőforrások helyettesítésének és újabb kombinációinak azokat a folyamatait, amelyek a műszaki fejlődéssel kapcsolatosak és csak ezen az alapon lehetségesek. Ezért a polgári közgazdászok keresik azokat a módszereket, amelyek segítségével számba lehet venni a műszaki haladás hatását a termékkibocsátásra (egyebek között a makroökonómiai, azaz népgazdasági termelési függvények konstruálásakor). Másodsor, a határelemzés segítségével végzett termelési-optimumszámítás feltételezi még a különféle termelési tényezők (termelési erőforrások) folyamatos helyettesíthetőségét. Más szóval feltételezik, hogy a konkrét termelési folyamatokban a termelési tényezők legkülönbözőbb kombinációit lehet használni. A valóságban viszont a tényezők helyettesítésének reális lehetőségei — különösen a műszaki haladás hiányát feltételezve — rendkívül korlátozottak és merevek, hiszen őket az uralkodó műszaki normák szabják meg.²⁷

Mégis, amikor a határelemzés elemző apparátusát alkalmazzuk, nem tekinthetünk el attól a tényettől, hogy a határtermelékenységi elméleteket a polgári közgazdászok kezdetől fogva apologetikus koncepciók konstruálására használták fel, s ezek mind a mai napig széles körben forognak. Ez mindegyik előtt a beszámítási elméletre vonatkozik, amely szerint értékképző szerepe nemcsak a munkának, hanem az összes termelési tényezőnek van. Ez az elmélet a termelési tényezők termelékenységét hirdető elméletek továbbfejlesztését jelenti. Mindkét polgári tan a használati érték és érték azonosításán alapul. Ez az azonosítás, amelyet a modern beszámítási elméletek az egyes vállalatok és cégek vonatkozásában (azaz mikroökonómiai szinten) alkalmaznak, a következő logikai érveken nyugszik.

²⁷ Ezzel kapcsolatban jó néhány kutatás Nyugaton külön hangsúlyozza sok munkaeszköz oszthatatlanságának tényét, amely kizárja tetszés szerinti kombinációk alkalmazását. (P. Samuelson: Foundations of Economic Analysis, 84. l.; E. H. Chamberlin: Proportionality, Divisibility and Economics of Scale (Quarterly Journal of Economics, 1948. február). Ezért némely polgári közgazdász csak a tervezendő vállalatok termelési optimumának megállapításakor tartja ésszerűnek a határelemzés alkalmazását, hiszen ilyenkor a termelési tényezők (erőforrások) különböző kombinálási lehetőségei jóval tágabbak, mint a már működő vállalatokban. (J. Schumpeter: History of Economic Analysis, 1038. l.)

Mindenekelőtt valamely termelési tényező kis növekményével elérhető terméknövekményt (a többi termelési tényező változatlanóságát és a műszaki haladás hiányát feltételezve) úgy tekintik, mint csupán a megnövekedett termelési tényező működési eredményét. Éppen ezért az említett terméknövekményt az adott termelési tényező határtermékének nevezik. Minthogy három elsődleges termelési tényező van: a munka, a tőke (ezen a termelési eszközök értendőek) és a föld, háromféle határterméket különböztetnek meg: a munka határtermékét, a tőke határtermékét és a föld határtermékét.

Másrészt minden áru értékét a háromféle jövedelem — a munka ellenértékét képező munkabér, a tőkefelhasználást honoráló kamat és a földhasználatot (pontosabban az összes újra nem termelhető erőforrás használatát) térítő járadék — összegének tekintik.

A beszámítási elmélet legfontosabb logikai lépése a tényezők határtermékének és a tényező ár jövedelmének az összekapcsolása. Eszerint minden tényező jövedelme e tényező határtermékével egyenlő, amelyet az árupiacon érvényesülő termékárral szoroznak meg. Ily módon a tényezők jövedelmének összege a tényezők határtermékének összegével lesz egyenlő, amelyet áruárakon mérnek meg. Ennek eredményeként a tényezőjövadelmek összegével egyenlő áruérték egyidejűleg a tényezők határtermékeinek az összegével (a határtermékek volumenének és árának szorzatával) is egyenlő lesz. Ha minden határterméket a megfelelő tényezők termékeként értelmezzünk, akkor ahhoz a régi tételhez jutunk vissza, amely az értéket az összes termelési tényezők termelékenységéből vezeti le. A modern beszámítási elmélet, amely e tételt az egyes vállalatokra nézve bizonyítja, kiterjeszti azt az egész nemzetgazdaságra is, amelyet a vállalatok összességének tekint.

A modern beszámítási elmélet szerint a határtermékek értékének a tényezőjövadelmekkel való egyenlővé tételét a csökkenő hozadék törvénye és a piaci mechanizmus működése biztosítja. A csökkenő hozadék törvényén a polgári közgazdászok az egymás után következő terméknövekmények csökkenését értik, amelyeket valamely termelési tényező egymás utáni ráfordításai eredményeznek (egyéb tényezők változatlanósága esetén). A polgári közgazdászok úgy vélik, ez a törvényszerűség uralkodó, ha hiányzik a műszaki haladás és már előzőleg elérték a termékvolumen szempontjából optimális termelési tényezőkombinációt. Ezek szerint minden egyes vállalkozó azzal a ténnyel találja szemben magát, hogy egy bizonyos ponton túl valamely termelési tényező (például munkáslétszám) egyoldalú mennyiségi növelése egyéb feltételek változatlanósága esetén egyre kisebb terméknövekményt hoz. Abbéli igyekezetében, hogy egy meghatározott termékvolumen minimális költségek mellett érjen el (és ezzel jövedelmét maximálja), a vállalkozó a termelési tényezők olyan optimális kombinációjánál állapodik meg, amely mellett, mint említettük, a határtermékek értéke a megfelelő tényezők jövedelmeivel egyenlő. Ugyanezt az egyenlőséget a piac is fenntartja. Az ettől való bármely irányú eltérés az egyensúly helyreállítására törekvő versenyerők működését váltja ki. Például ha a munkások olyan béremelést vívnak ki, amely meghaladja a munka határtermékét, a vállalkozó, miután jövedelme csökken, munkáselbocsátásra kényszerül, amíg a megnövekedett határtermék értéke a magasabb bérszintet el nem éri.²⁸ Ezzel a beszámítási elmélet a termelési tényezők áralakulását vizsgáló elosztási elmélettel szerves egészet képez.

A beszámítási elmélet minden főbb tételében szembenáll a marxi érték-többlet-elmélettel; rajta alapulnak a polgári közgazdászok legapologetikusabb jellegű fejtegetései. Kritikai elemzése azt mutatja, hogy az értékproblémának a modern beszámítási elmélet nyújtotta megoldása nemigen tartható több, mint a termelési tényezők termelékenységének régi elméletei által ja-

²⁸ J. R. Hicks: *The Theory of Wages*, New York, 1963. 1–22. 1.

vasoltaké. Mindenekelőtt bármely tényező határterméke nem csupán ennek a tényezőnek a terméke. Létrehozásában az összes termelési tényező részt vesz. Éppen ezért a polgári közgazdászok másfajta érveket is használtak annak bizonyítására, hogy az összes tényező egyben értékképző tényező is. A tőkét (termelési eszközöket) illetően a legelterjedtebb bizonyítás az arra való utalás, hogy felhasználásuk a munkatermelékenységet fokozza. Például J. B. Clark, hogy megalapozza a tőke kamatteremtő voltát, az őskori vadász példáját hozta fel, aki nyilat csinált (Clark szerint az őskori tőke egy fajtáját) és ezzel növelte zsákmányát. Ebből Clark levonta a konzekvenciát: „Az anyag törvényei teszik a tőkét termelővé... A tőke termékhező képessége a kamat alapja.”²⁹ Ugyanezt a gondolatot Samuelson is fejtegeti: „A tőkének *tiszta termelékenysége* (avagy valóságos kamathozama) van, amely az amortizáció levonása után megmarad; ezt a termelékenységet évi kamatláb formájában ki lehet fejteni.”³⁰ A felhozott érvek azonban légből kapott állítások. Mint a marxi közgazdasági elmélet kimutatta, más a használati érték és más az érték termelésének a folyamata. Függetlenül attól a szereptől, amelyet a használati értékek növelésében játszanak, a termelési eszközök nem részesei az új érték létrehozásának. A termelési eszközök értéke átmegegy a segítségükkel előállított termékre, s ebből jön létre az áruérték állandó része. Az értékátvitel folyamatában semmiféle alapot sem találunk arra, hogy a termelési eszközöknek az új érték bármely, akár például a kamatlábal egyenlő részének a létrehozását tulajdonítsuk. Az új értéket a munka hozza létre; s így bármely termelési tényező határtermékének értékét szintén az előállításához társadalmilag szükséges munkaráfordítások határozzák meg.

A beszámítási elmélet alapján jó néhány polgári közgazdász azt állítja, hogy a bérmozgást a határtermelékenység „vas”-törvényszerűségei szabják meg, s ez a munkások és szervezeteik befolyási szféráján kívül áll. Ez a szemlélet azonban, amely lényegében mellőzi a társadalmi és osztályharc szerepét a bérszint abszolút és relatív emelésében, nem állja ki a tények próbáját. A piac spontán törvényei sohasem biztosították volna a fejlett tőkésországok munkásainak azokat az anyagi és társadalmi vívmányokat, amelyeket kemény osztályharccal értek el.

Még reakciósabb következtetést vonnak le a beszámítási elméletből azok a polgári közgazdászok, akik a szakszervezetekre hárítják a munkanélküliség ódiomát. (Mínthogy az utóbbiak — a bércsökkenést ellenezve — a vállalkozókat a munkáslétszám csökkentésére készítetik).³¹

Ez a következtetés azon a feltételezésen alapul, hogy a bérek emelése vagy csökkentése — a termelési tényezők optimális kombinációit megváltoztatva — azonnyomban új kombinációkra kényszeríti a vállalkozókat. A valóságban azonban a termelési tényezők közötti arányokat a műszaki normák diktálják; megváltozásuk hosszú időt igényel és szintén gyakran a műszaki haladástól függ (nem pedig hiányától, ahogyan a határtermelékenység hívei feltételezik). Az utóbbira mutatott rá Lenin a csökkenő hozadék törvényének olyan ágazati változatával kapcsolatban, mint a csökkenő földhozadék törvénye: „Hogy jelentékeny mértékben növelni lehessen a földbe fektetett tőke mennyiségét, új gépeket, új földművelési rendszereket, új állattartási, termékszállítási stb., stb. módszereket kell *feltalálni*. Természetezen viszonylag kis méretekben, a technika adott, változatlan színvonal mellett is lehetségesek (és elő is fordulnak) »pótlólagos munka- és tőkebefektetések«; ebben az esetben *bizonyos fokig* alkalmazható a »csökkenő földhozadék törvénye« is...”³²

²⁹ J. B. Clark: *The Distribution of Wealth*. London, 1952. 135. l.

³⁰ P. Samuelson: *Economics*, 572. l.

³¹ A legutóbbi ismert írás, amely a legleplezetlenebb formában fejtegeti ezeket a nézeteket, W. Hutt tollából való (W. Hutt: *Keynesianism — Retrospect and Prospect*. Chicago, 1963.)

³² V. I. Lenin: *Összes Művei*. 5. kötet, Kossuth Könyvkiadó, 1965. 95. l.

A bércsökkenés ezért semmiképpen sem vezet szükségszerűen a foglalkoztatottság növekedéséhez (a béremelkedés pedig a csökkenéséhez). A dolgozók fizetőképes keresletének csökkenése rendszerint károsan hat ki az üzleti konjunktúrára és ezzel a munkanélküliség fokozásához járul hozzá (vagyis éppen ellenkező hatással jár, mint amit a legapologetikusabb beállítottságú polgári közgazdászok feltételeznek).



A polgári érték- és árelméletek osztálylényege különösen szembevetően domborodik ki a vállalkozói nyereség eredete kérdésének „megoldásakor”. A profit, amely a kizsákmányoló jövedelmek fő fajtája, hosszú időn át úgy tűnt a polgári közgazdászok számára, mint a vállalkozók irányító tevékenységének a jutalma (azaz mintegy a munkabér egy válfaja). A profitnak ez a szélsőségesen apologetikus értelmezése egészen az 1920—1930-as évekig uralkodott. Ezzel a polgári közgazdászok a kapitalizmusban uralkodó „igazságos” jövedelemelosztás apologetikus ideológiájának felbecsülhetetlen szolgálatot nyújtottak tudatosan. És csak a szemléletnek ellentmondó tények nyomozható hatása kényszerítette a polgári közgazdászokat a profitelmélet némi módosítására.³³ A profit forrásaként vagy a tőkések kezdeményező készségének, vagy újítási hajlamának, vagy bátor kockázatvállalásának, vagy a monopolista árképzés jutalmát kezdték megnevezni.³⁴ Az összes ilyen „magyarázat” azonban szintén tudománytalan és hibás, a profit valóságos forrásának az elrejtését célozza. Teljességgel nyilvánvaló, hogy az újításokkal, a piaci konjunktúra sikeres előrelátásával vagy a piaci monopolhelyzet kihasználásával járó előnyöket csak a vállalkozók egy része élvezi; e „siker” vállalkozók magas profitjai semmiképpen sem magyarázzák meg az egész tőkésosztály által elsajátított profit forrását.³⁵ A profit forrásának valóban tudományos magyarázatát csak Marx közgazdasági elmélete adja meg. A profit és egyéb kizsákmányoló jövedelmek forrása az az értéktöbblet, amelyet a tőkésosztály a munkásosztály kizsákmányolásának eredményeként sajátít el.

A marginalizmus evolúciója a polgári közgazdaságtan azon törekvéseinek teljes csődjét bizonyítja, hogy az értéknek és árnak olyan konzisztens elméletét alkossák meg, amely megállhatná a helyét a marxi értéktöbblet-elmélettel szemben, hiszen az utóbbi a szocialista forradalom elkerülhetlenségét alapozza meg közgazdaságilag.

Ennek ellenére nem szabad lebecsülnünk a marginalizmus hatását mint a burzsoázia ideológiai fegyverét a marxizmus-leninizmussal vívott harcában. A polgári közgazdászok a „behaviourizmus”, az empirikus szociológia legújabb koncepcióinak, érveik matematikai formalizálásának segítségével igyekeznek betömni azokat a réseket, amelyek a marginalizmus alapjaiban tátonganak, felhasználva erre a tőkés kizsákmányolás fetisizált viszonyait,

³³ Az, hogy mennyire tarthatatlan a profitot az irányító tevékenység ellenértékének fel-fogó szemlélet, különösen szembevetően a részvénytársaságok esetében, amelyekben az irányító munka díjazása elválik a profittól. Például 1955-ben az Egyesült Államok összes részvénytársasági alkalmazottainak bére úgy arányult e társaságok profitjához, mint 1 : 4 (U. S. Income and Output. Washington, 1959. 135. l.); de még ez az arány is a valóságosnál nagyobb, mivel a részvénytársasági főtisztviselők bére jelentős profitelemeket tartalmaz, ezt egyébként a polgári közgazdászok is elismerik. „A részvénytársasági tisztviselők jövedelmei csak részben gyümölcsei személyes erőfeszítéseiknek, mert nagyobbobbrészt a vállalatok tőkejévedelmeiből erednek.” (Studies in Income and Wealth, vol. 27. Princeton, 1964. 99. l.)

³⁴ A profitnak az a magyarázata, amely a tőkések kezdeményező készségére és újító hajlamaira vezet vissza, mindenekelőtt J. Schumpeter nevéhez fűződik. A profit és a kockázat problémáját sok szerző vizsgálta, de az újabb munkák közül különös jelentőségre F. Knight amerikai közgazdász műve tett szert. (F. H. Knight: Risk, Uncertainty and Profit. Boston and New York, 1957.)

³⁵ Még Schumpeter is annak elismerésére kényszerült, hogy az újítások jutalma „ideiglenes nyereség”, amely „azoknak a cégeknek jut, akik a többi cégnél... gyorsabban és sikeresebben növekszenek”, és az említett nyereség „végső soron nem gazdagítja a burzsoázia osztály egészét”. (J. Schumpeter: History of Economic Analysis, 1051. l.)

amelyek a látszólagosnak valóságosként való ábrázolását teszik lehetővé. A marginalizmus antimarxista lényegének leleplezése ezért továbbra is harci feladatunk marad.

Emellett sokkal mélyebben és differenciáltabban kell a marginalista elméleteket tanulmányoznunk, nehogy elzárjuk magunkat a polgári közgazdászok műveiben megtalálható gazdaságmatematikai és szociológiai elemzés valóban tudományos módszereinek felhasználásától. Ezek a módszerek jó néhány esetben a marginalizmussal való mindennemű közvetlen kapcsolaton kívül jöttek létre, hiszen a marginalizmus mint a gazdasági törvényszerűségek megismerési eszköze, elméletileg meddőnek bizonyult.

GERGELY ISTVÁN:

A TŐKÉSVÁLLALATOK ÜZLETPOLITIKÁJA ÉS PIACI DÖNTÉSEI

Gazdasági szakembereink általában kevésbé tájékozottak a tőkésvállalati gazdálkodásról, e vállalatok irányításáról, működéséről, döntéseik mozgató rugóiról. Jelenlegi körülményeink között pedig egyre jelentősebbé válik a tőkésvállalati gyakorlat ismerése, részben vállalataink és a tőkésvállalatok közvetlen gazdasági kapcsolatai miatt, részben amiatt, mert némely vállalat-gazdasági módszereik esetleg nálunk is hasznosíthatók.

E könyv alkalmas arra, hogy az érdeklődőknek sokoldalú és eredeti forrásból származó információt nyújtson. A szerző ugyanis a helyszínen tanulmányozta mintegy negyven — közülük több vezető — nyugat-európai tőkés-vállalat működését. Művét ebből a gazdag tapasztalati anyagból állította össze, azzal a céllal, hogy bemutassa a jelenlegi tőkésvállalatok működését, különös súlyt helyezve azokra a témákra, amelyek a mi vállalataink figyelmét is megérdemlik.

A kötet három fő részből áll. Az első a gazdasági információk szerepét tárgyalja a mai tőkés piacon. A második a tőkésvállalatok üzletpolitikája keretében bemutatja a jellegzetes piaci verseny- és védelmi eljárásokat a különféle tőkés piaci struktúráknál — a monopolpiactól a korlátozott versenyig. Ez a rész tájékoztatást nyújt a tőkésvállalati árpolitikáról, a kutatási eredmények kialakulóban levő piacáról és a legújabb fejlesztési eredmények tőkésvállalati felhasználásáról is. Végül a harmadik rész a tőkésvállalatok döntési-számítási módszereit tárgyalja. A könyvet jó szerkezeti felépítése, a szerző olvasmányos előadásmódja, az anyaghoz kapcsolódó számos konkrét példa, táblázat és ábra könnyen érthetővé és hasznosíthatóvá teszi.

A mű hasznos ismeretanyagot tartalmaz mind az iparban, mind a kereskedelemben dolgozó közgazdászok, üzemgazdászok, gazdasági tanácsadók, vállalati igazgatók, főkönyvelők, kereskedelmi osztályvezetők, továbbá a középírányító szervek gazdasági szakemberei számára.

390 lap, kötve 57,— Ft

A Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó kiadványa

PÉCSI KALMÁN:

A tőkés export ösztönzésének stratégiája

A Közgazdasági Szemle 1969. 5. száma „A nyereségérdekeltség és a tőkés ipari export az új mechanizmus első évében” címmel Kozma Géza vitacikkét közölte. A tőkés export ösztönzéséről, az erre vonatkozó gazdasági szabályozókról, a gazdasági környezetről, amelyben a szabályozók működtek, az elmúlt hónapokban mind a szaksajtóban, mind az illetékes irányító szervek gyakorlati munkájában vita folyt. A szaksajtóban kifejtett nézetek alapján a témával kapcsolatban olyan állásfoglalást lehetett leszűrni, hogy bár az 1968-ra kialakított gazdasági szabályozók a hozzájuk fűzött várakozásokat lényegében beváltották, de a tőkés export megfelelő ösztönzésére általában nem voltak alkalmasak.*

A tőkés export alakulása

Az 1968. évi, nem szocialista országokba irányuló exporthozjárás számai e megállapítást látszólag igazolják. A KSH 1968. évről szóló jelentése szerint a külkereskedelmi mérleg egyenlege a tervezettnél ugyan kedvezőbb volt, mert a kivitel 5, a behozatal pedig csak kb. 2 százalékkal nőtt, de a nem szocialista országokba irányuló export valamivel kevesebb volt a tervezett és az előző évi kivitelnél. 1968-ban ebben a viszonylatban csökkent a mezőgazdasági és élelmiszeripari, valamint az anyagok és félkésztermékek exportja, s nőtt a gépek és a fogyasztási iparcikkek kivitele. A nem szocialista export 1968. évi alakulásával kapcsolatban azonban néhány nagyon fontos körülményt kell hangsúlyozni.

Az 1968. évi gazdaságpolitika a belső piac nyugalma s a lehetőség szerint kiegyensúlyozott keresleti és kínálati viszonyokra, a gazdasági egyensúly általános feltételeinek megteremtésére törekedett úgy, hogy ezzel egyidejűleg minél jobban kibontakozzon az új gazdaságirányítási rendszer is. A tőkés export olyan gazdasági környezetben alakult a fentiek szerint, amelyben az említett fő célokat sikerült elérni. Bár a gazdasági fejlődés mérsékelt ütemű volt, de az elképzelt egyensúlyi viszonyok létrejöttek, sőt némely vonatkozásban az elképzelésekhez képest javultak is.

Az új irányítási rendszerben az anyagok szabad kereskedelmi forgalmazása és általában a kötöttségek lényeges csökkentése a felhasználási struktúra változásához vezetett, s a korábban rejtett feszültségek a mechanizmus indulásának első hónapjaiban felszínre kerültek. Gyorsabban nőtt a nagyobb értékű, korszerű anyagok iránti kereslet, s a beruházási piac feszültsége a gépipari vállalatokat a belföldi értékesítésnél előnyös helyzetbe hozta. E folyamat átmenetileg növelte devizaterheinket, mert egyrészt importnöveke-

* Kozma Géza cikkén kívül lásd Czeitler Sándor cikket a Közgazdasági Szemle 1969. 1. számában: „A gazdasági szabályozók működése és a külkereskedelem”, az 1969. 2. számában: „Exportképességünk és beruházási politikánk összerűgése”, és Deák János cikket a Pénzügyi Szemle 1969. 1. számában: „A külkereskedelmi áruforgalmat szabályozó közgazdasági eszközök működéséről” címmel.

déshez, másrésztől pedig exportcsökkenéshez is vezetett. A folyamat azonban elkerülhetetlen volt s a későbbiekben feltétlenül hozzá fog járulni a dinamikus piaci egyensúly megteremtéséhez, a késztermékek választékának és minőségének javításához.

A nem szocialista export növekedési dinamizmusának 1968-ban bekövetkezett csökkenésénél azt is figyelembe kell venni, hogy a 60-as évek elején megfigyelhető gyors ütemű növekedés lendülete már 1965-től kezdve bizonyos mértékig megtorpant. A korábbi, esetenként évi 10 százalékon felüli növekedési ütemet mérsékeltebb, de egyben kiegyensúlyozottabb emelkedés váltotta fel. Azt is meg kell jegyezni, hogy ez a tendencia nem magyar sajátosság, hanem néhány kivételtől e tekintetben a többi KGST-országra is jellemző volt ebben az időszakban.

Végül pedig emlékeztetni szeretnék arra, hogy 1967 végén, 1968 elején az 1968. évi várható tőkés export alakulásának kérdéseiről élénk vita folyt, s voltak olyan álláspontok, hogy 1967-hez képest jelentős csökkenés következne be. Az élet e becsléseket megcáfolta és a nem szocialista export 1968-ban, az új gazdasági környezetben a központi terveknek megfelelően alakult.

A népgazdasági terv 1969-ben a külkereskedelmi forgalom 6—7 százalékos, ezen belül a nem szocialista viszonylatú forgalom kb. 5 százalékos emelkedésével számol. A nem szocialista viszonylatú külkereskedelmi mérleg egyensúlyát a terv szerint oly módon kell elérni, hogy az export az importot meghaladó ütemben emelkedjék, s e folyamatban a vállalatokra a külföldi piacok értéktétele hasson, a termelők nemzetközi színvonalhoz való felzárkózása meggyorsuljon. A külkereskedelmi szabályozók alkalmazásában és mértékében bekövetkezett változások e követelménynek kívánunk eleget tenni. Az általános szabályozás keretei között az export kedvezőbb viszonylati megoszlására és a nem szocialista export tartós növelésére irányuló vállalati törekvéseket 1968 végétől kezdve a szabályozó rendszer külön *kedvezményekkel* is ösztönzi. 1969 első négy hónapjának adatai alapján a nem szocialista export teljesítésének szintje s a kötésállomány alakulása is, biztató képet mutat.

A tőkés export más értékesítési irányokkal (belföld és szocialista piac) való összevetése valóban azt bizonyítja — ahogy azt Kozma Géza említett cikkében kifejti —, hogy a nem szocialista export növelése támasztja a legnagyobb igényt a termelőegységekkel, a vállalatokkal szemben. Egyrészt a magyar termékek e piacon találkoznak a legélesebb versennyel, ami abban nyilvánul meg, hogy nagyobb feldolgozási, technológiai követelmények vannak, az alapanyag minőségével szembeni kívánalmak is nagyobbak, és mindez magasabb ráfordítással, főképp munkabérigénnyel jár együtt. A csomagolás, a kikészítés is jelentősen költségigényesebb. Emellett a tőkés piac konjunkturális ingadozásaihoz való alkalmazkodás követelménye a gyakori választék-változásban jut kifejezésre.

Kétségtől megállapítható, hogy a tőkés, a szocialista és a belföldi értékesítés feltételei között igen sok különbség van. A szocialista piac például kedvező stabilitást biztosít a vállalatoknak a termelés folyamatosságában, a kapacitások lekötésében. Mindez a vállalatok értékesítési irányok közti választásában e piacoknak jelentős vonzóerőt ad. A belföldi piac az új ármechanizmus adta lehetőségek alapján bizonyos konvertálható áruknál további előnyöket is nyújt a vállalatoknak. Nem hagyható figyelmen kívül az sem, hogy a gazdaságirányítási reform beindításának első évében — az átmenet idején — a vállalatok a termelési biztonságra való törekvést, a kapacitások lekötését, a foglalkoztatottság biztosítását előnyben részesítették az értékesítési irányok tudatos és átgondolt piacpolitika alapján való kialakításával szemben.

A tőkés exportot ténylegesen megnehezítő tényezők ismeretében az a kérdés merül fel, hogy a gazdasági szabályozók rendszere eléggé figyelembe vette-e ezeket a nehézségeket és képes-e feloldásukra; biztosítja-e, hogy a

tőkés exportban nehezebb értékesítési feltételek ellenére az előnyök a belföldi s a szocialista piacokkal való összehasonlításban kiegyenlítődjenek, sőt — mivel a fizetési mérleg javítását jelenleg és a jövőben is kiemelt népgazdasági célok közé soroljuk — a tőkés export bizonyos fokú preferenciákat élvezzen.

A feltett kérdésre nem lehet anélkül válaszolni, hogy át ne tekintenénk a tőkés export ösztönzésének mai rendszerét, valamint annak konzisztenciáját.

A tőkés export ösztönzésének módszerei

A tőkés export ösztönzése az új gazdasági mechanizmusban közvetlen és közvetett módszerekkel történik. A közvetlen módszerek is feloszthatók egyrészt olyan szabályozókra, amelyek általában az export növelését vagy annak növekményét pénzjuttatással honorálják, másrészt pedig olyanokra, amelyek a távlati exportpolitika kialakításához nyújtanak a vállalatok részére különböző mértékű kedvezményeket. Tekintsük át tehát új mechanizmusunk exportösztönző rendszerét, az említett csoportosításnak megfelelően.

Közvetlen ösztönzési módszerek

— A közvetlen exportösztönzés egyik legnagyobb jelentőségű, érvényben levő kísérleti módszere az *adó-visszatérítés*. E konstrukció keretében azok a vállalatok, amelyek meghatározott feltételek mellett növelik az exportot, a növekmény után dolláronként 7,50 Ft-ig terjedhető adó-visszatérítést kapnak. A vállalat az adó-visszatérítést elhatározásától függően vagy a részese-dési, vagy a fejlesztési alapba helyezheti, vagy a két alap között feloszthatja. Az adó-visszatérítéses ösztönzési konstrukcióban megközelítőleg 100 vállalat vesz részt, s a vállalatok által az előző évekhez viszonyított exportnövekmény biztosítása középtávú, azaz döntő mértékben három és öt évre vonatkozik, előfordul azonban hét évre vonatkozó exportnövekmény-vállalás is.

Az adó-visszatérítéses ösztönzés keretében vállalt növekményekre a szabályozórendszer által más csatornákon juttatott exporttámogatás is — mint például az állami visszatérítés — folyósításra kerül. Az adó-visszatérítéses konstrukció keretében juttatott összegek — mint a módszer elnevezéséből is látszik — nem árbevétel jellegűek. Ez bonyolultabbá teszi az exportnövekmény devizakitermelési mutatójának számítását. Az azonban megállapítható, hogy mivel az adó-visszatérítés az exportnövekményre vonatkozó kiegészítő pénzüsszeg juttatását jelenti mind a növekmény, mind az összes exportvolu-men devizakitermelési mutatóját jelentősen emeli.

— A tőkés export befolyásolásának közvetlen módszere az állami visszatérítés, de külön ösztönző konstrukciónak valójában csak az annak keretében juttatott prémium tekinthető. Az állami visszatérítés fő feladata, hogy a fizetési mérleg egyensúlyának biztosítása végett átmenetileg jövedelmezővé tegyen olyan kevésbé gazdaságos exportokat is, amelyek a vállalatoknak csak meghatározott szint felett kifizetődőek, s így külön pénzügyi intézkedés nélkül nem jöhetnének létre. A nem szocialista viszonylatú fizetési mérleg erőteljesebb javítása és az export ösztönzése céljából az illetékes állami szervezetek ehhez külön ösztönzési konstrukciót csatoltak; jelentős számú termelő-vállalatnak úgynevezett visszatérítési *prémium* juttatását tették lehetővé. A prémium meghatározott feltételek — általában egy előírt exportszint — teljesítése esetén a juttatott visszatérítésen felül vehető igénybe. Az adó-visszatérítés és a visszatérítési prémium között oly módon hoztak létre kapcsolatot, hogy a prémiumban részesülő vállalat nem vehet részt az adó-visszatérítéses konstrukcióban és fordítva. A visszatérítési prémium az állami visz-

szatérítéshez hasonlóan szintén *tartós* szabályozó eszköz, s időtartama az állami visszatérítés megállapított időtartamával egyenlő.

— A tőkés export növekedésének közép- és hosszú távon való ösztönzése a legnagyobb jelentőségű módszer a *beruházási hitelpreferenciák* nyújtása. Ez elősegíti, hogy a vállalatok a fejlesztési döntésekben a műszaki és a korszerűségi követelmények szempontjából legigényesebb piacokat előnyben részesítsék. A hitelpolitikai irányelvek szerint maximálisan 12 éves lejáratra, 6 százalékos kamattal az illetékes bankszervek hitelt engedélyezhetnek olyan beruházásokra, amelyek konvertibilis devizában többletbevételt eredményeznek, s a termelőegységek a többletdeviza megszerzésére kötelezettséget vállalnak és az export után állami visszatérítést nem, vagy csak átmenetileg igényelnek. A beruházási hitelpreferencia a tőkés exportot csak közép- vagy hosszú távon befolyásolja, mert magától értetődő, hogy a vállalatok fejlesztési hitelt csak olyan beruházásra kérnek, amely nyereségérdekeltségükkel távlatilag egybeesik, s ami ennél fontosabb, ha a konjunktúraalakulás közép- és hosszú távú megítélésében mind a belső, mind a külső piac szempontjából kedvező lehetőségeket látnak.

— A tőkés export növelésének közvetlen módszere a *devizahitel-rendszer* is. Termelővállalatok részére devizahitelt a bank olyan esetben nyújt, ha a devizakiadás és a devizabevétel között szoros összefüggés áll fenn, vagy ilyen összefüggés létrehozása kereskedelmpolitikai, devizapolitikai vagy általános gazdasági érdekből célszerű. A devizahitelt a bankok közvetlenül devizában nyújtják és azokat a kamatokkal együtt ugyancsak közvetlenül devizában kell visszafizetni. A tőkés export növelése miatt legnagyobb jelentőségűek a *beruházási devizahitelek*. Itt olyan beruházásokról van szó, amelyeknél az importgép beszerzésének devizaköltsége az eredményként elérhető export devizahozamából a gép beérkezésétől számított két éven belül kamatokkal együtt megtérül. A hitelyújtás feltétele, hogy ezt a megtérülést a beruházó a megelőző évben teljesített exportján felül vállalja. Ezt a progresszív ösztönzési formát mind 1968-ban, mind az 1969-es év eddig eltelt időszakában többször alkalmaztuk, s a szerződések száma növekszik.

— Az ösztönzés közvetlen módszere — elsősorban a gépipari exportban — a *közép- és hosszú lejáratú kormányhitelek* nyújtása. A kormányhitelek esetében az export ellenértékét az exportáló vállalat a költségvetéstől a szállítás időpontjában azonnal megkapja. Ez azt jelenti, hogy a termelővállalatok az értékesítéssel járó pénzügyi és hitelezési terhek alól mentesítést kapnak: e terheket a velük együtt járó kockázatokkal együtt az állam vállalja magára. A szabályozórendszer a vállalatok céghitelyújtását is lehetővé teszi oly módon, hogy a bank 6 százalékos kamattal forinhitelt bocsát a vállalat rendelkezésére, s az állami biztosító a vállalat által külföldre nyújtott céghitel kockázata ellen — mérsékelt díjtétel mellett — hitelbiztosítást vállal a költségvetés terhére.

— Végül a tőkés export közvetlen ösztönzését szolgálja a *vámelőjegyzés* módszere is. Ez érdekelt vállalatok ugyanis vámmentesítést kapnak olyan tőkés importtermékekre, amelyeket feldolgozás után tőkés viszonylatba exportálnak vissza. Ez a konstrukció azonfelül, hogy a tőkés import vámterheitől a termelővállalatot mentesíti, azt sem zárja ki, hogy ha a vállalat állami visszatérítésben részesül, a részére megállapított támogatást az ilyen export után is igénybe vehesse. A vámelőjegyzés módszer elvileg helyes és valóban ösztönző módszer, néhány árucikknél azonban sajátos problémákkal küszködik. Így például nem megoldott a vámvisszatérítés olyan textiltermékek kivitele esetén, amelyeket többszörös továbbfeldolgozás után exportálnak, tehát más iparvállalat exportál, mint amely importál.

Közvetett ösztönzési módszerek

— Talán furcsának tűnik, de a tőkés export ösztönzésének közvetett módszerei közül a legjelentősebb — mind volumenét, mind hatását tekintve — a szocialista piacokra irányuló szállítási kontingensek kihasználásáért a hatósági irányító szervezet által folytatott *versenyeztetés*. A versenyeztetés új gazdasági mechanizmusunkkal konform módszer, mert egy szállítási lehetőségre több azonos helyzetben levő vállalat tehet szállítási ajánlatot, s a lehetőséget a legkedvezőbb ajánlatot tevő vállalat kapja meg. A vállalat ajánlata a visszatérítési igény csökkentése vagy tőkés exporttöbblet vállalása is lehet. E helyes módszer objektív okokból fakadó korlátozottsága ellenére — hogy tudniillik csak nem túlzottan monopolizált ágazatokban, s ezeken belül is csak megközelítően azonos gyártmánystruktúrával rendelkező vállalatok esetében alkalmazható — volumenét tekintve eddig is jelentős eredményeket hozott, főként éppen a tőkés exporttöbblet vállalásában, s még nagyobbak az 1969—70-re vonatkozó lehetőségek.

— Közvetett tőkés exportnövelő módszer *az importletét alóli mentesítés* is. Mechanizmus-szabályaink szerint ugyanis a gépimportletét alóli mentesítés egyik lehetséges útja kiegészítő tőkés export vállalása is lehet. A vállalatok 1968-ban több ízben éltek is ezzel a lehetőséggel. E módszer azonban kisebb jelentőségű, mert a gépimportletét sem nagyon széles körben alkalmazott konstrukció, s csak átmeneti időre szóló szabályozóeszköznek tekinthető.

— Végezetül a külkereskedelmi egyenleg tartására és a feltűnő, népgazdasági érdekekkel ellentétes exportcsökkenés megakadályozására is rendelkezési szabályozórendszerünk megfelelő módszerrel: *a hatósági előírásokon alapuló devizahitelek* módszerével. Ez azt jelenti, hogy a tőkés import engedélyezése tőkés exporttal való ellentételezéshez köthető bizonyos, központi gazdálkodás alá vont tőkés importcikkek kontingensen felüli importja esetében, vagy ha a hatóságok úgy látják, hogy valamely vállalat más irányú, kedvezőbb értékesítési lehetőségei miatt tőkés exportját a népgazdasági érdekekkel ellentétesen jelentősen csökkenti. E módszerrel 1968 folyamán egyetlen esetben sem éltünk, s az eljárás alkalmazási lehetőségének vizsgálata jelenleg folyik egy termelővállalatnál.

A teljesség céljából itt szeretném megemlíteni a tőkés export ösztönzésére az export *finanszírozásának* körében bevezetett intézkedéseket is (kamatpreferenciák, leszámítolás, mentesítés az eszközlektési járulékok alól stb.). Ezek, a bank forgóeszköz-hitelezési tevékenységével összhangban előmozdítják a piaci igényeknek megfelelő keresett áruk termelését, értékesítését, segítik a konvertibilis devizát eredményező export fokokozását.

A tőkés export ösztönzésének módszereit áttekintve megállapíthatjuk, hogy a probléma valójában nem abban rejlik, mintha szabályozórendszerünk nem rendelkezne kielégítő és átfogó ösztönző módszerekkel. Ilyenekkel rendelkezünk. A problémát valójában úgy lehetne körvonalazni, hogy a tőkés export normális és zavartalan lebonyolítását, valamint annak hatékony fejlesztését elsősorban biztosítani és elősegíteni hivatott árszorzón és állami visszatérítésen felül *túlzottan sok ösztönzési csatorna érvényesül*. E közvetlen és közvetett ösztönzési módszerek némelyike tartós szabályozóeszköz — mint például az adóvisszatérítési konstrukció, ahol a juttatás időtartama 3—5 év, s így az 1970-et követő években is érvényesül hatása, vagy a visszatérítési prémium, amelynek időtartama 3 év —, mások pedig csak rövidebb időszakra fejtik ki hatásukat s mozgatásuk operatív módon történhet.

A sokféle ösztönzési módszer, a nagyszámú konstrukció okozza, hogy konzisztenciájuk kialakítása és fenntartása igen bonyolult dolog. Tekintettel arra, hogy az ösztönző módszerek működtetése több irányító szerv és hatóság hatáskörébe tartozik, a szükséges koordináció biztosítása nehézkes s több

esetben kereszthatások, vagy akár kölcsönös semlegesítések is érvényesülhetnek. Mindez nem 1969 és nem is az 1970-es év problémája, s így végeredményben az *exportöztönzés stratégiájának* kérdését veti fel.

Néhány alapvető vitakérdés

Mielőtt az ösztönzési stratégia tárgyalására rátérnénk, szükséges egyik igen lényeges alkotóelemének, a *nyereségérdekeltség* problémájának rövid vizsgálata. Mi a helyzet a tőkés export nyereségével? Kozma Géza említett vitacikkében az írja, hogy: „Az eddigi — nem végleges és nem pontos — értékelések szerint a belföldi, a szocialista és a tőkés értékesítés közül többnyire az utolsó látszik a legkevésbé vonzóznak vállalati szempontból. Ez nem jelenti feltétlenül azt, hogy a tőkés export kalkulált nyeresége a legkisebb.” (Idézett cikk, 600. l.) Bár Kozma Géza pontosabban fogalmaz, a kérdéssel mégis szükséges foglalkozni, mert a legutóbbi időig számos közgazdász képviselte azt az álláspontot, hogy a tőkés export nyeresége — a tőkés értékesítés fentiekben vázolt eltérő sajátosságai, többletköltségei és konjunktúraérzékenysége miatt — jelentősen kisebb a belföldi vagy a szocialista piacokon elért nyereségnél.

Az exporttevékenység jövedelmezőségét jelenleg az ún. devizakitermelési költségek alapján vizsgálják, s devizakitermelés alatt a nyereséget tartalmazó belföldi árnak a devizaárhoz való arányát értjük. Annak következtében, hogy a termelővállalatok az egyes termékek árkalkulációiba a közvetlenül el nem számolt költségeket az áru költségviselő képessége alapján, az értékesítés irányától függetlenül, tetszés szerint állíthatják be, a belföldi árakkal végzett számítások nem adnak megfelelő választ arra, hogy az exportforgalomban a szocialista és a nem szocialista viszonylatú értékesítés jövedelmezősége miként alakul. Ezért a nyereségszínvonalat csak más módon, közelítő számításokkal lehet megbecsülni.

Már a múlt év végén a Magyar Nemzeti Bank ilyen célú reprezentatív vizsgálatai arra utaltak, hogy több vállalat (pontosan: 8 gépipari vállalat) tőkés exportja nyereségesebb, mint a belföldi vagy a szocialista értékesítés. Ugyanilyen eredményre jutott a Könnyűipari Minisztérium által 1968. évi adatok alapján végzett számítás is, s ebben az esetben a vizsgálat a minisztérium irányítása alatt álló összes vállalatra kiterjedt. Bár a vizsgálatok még nem népgazdasági méretűek, mégis arra utalnak, hogy megalapozatlanok voltak azok a vélemények, amelyek szerint a tőkés export nyereséghányada s ennek alapján nyereségérdekeltsége is, kedvezőtlen a belföldhöz vagy a szocialista exporthoz képest. Úgy tűnik, hogy a tőkés export nyereséghányada a belföldi vagy a szocialista értékesítéshez hasonlóan vállalatonként differenciált, s a nyereség alakulását az egyes vállalatoknál befolyásoló tényezők (belföldi és külföldi piaci helyzet, áralakulás, költségszerkezet stb.) éppoly változatosak, mint a másik két értékesítési csatornánál.

Arra a következtetésre kell tehát jutnunk, hogy a nyereségérdekeltség, illetve a nyereséghányad tulajdonképpen nem kulcskérdése a tőkés export ösztönzésének. Pontosabban fogalmazva: a probléma nem abban rejlik, hogy különféle ösztönző konstrukciók vagy árfolyamemelés útján, tehát többletpénz juttatásával, *általánosan* emelni kell a tőkés export jövedelmezőségét, vagy a vállalatoknak a nyereség e részére való ráutaltságát. Itt érkezünk el az ösztönzés stratégiájának kérdéséhez s a Kozma Gézával folytatandó vita fő mondanivalójához. A tőkés exportöztönzés stratégiájaként Kozma Géza cikkének összefoglalójában ugyanis a következőket javasolja: „Mivel ennek a helyzetnek fő oka az, hogy a nyereségérdekeltség, a pénz- és áruviszonyok érvényesülését még sok tényező akadályozza, ezért a tőkés ipari exportot elsősorban úgy lehet vonzóvá tenni a vállalatok számára, ha *általános, minden vállalatra egyformán érvényes szabályozókkal* fokozzuk a nyereség e ré-

szére való ráutaltságukat. Káros minden olyan intézkedés, amely fékezi a vállalatok versenyét, kalkuláción alapuló önálló döntéseit, amely újabb kivételeket teremt, hatósági beavatkozásokra ad indokot és megnehezíti a tisztánlátást a gazdaságosság kérdésében.” (Idézett cikk, 607. l.)

Ebben az állásfoglalásban vannak olyan elemek, amelyekkel egyet lehet érteni. Részletesebben azonban csak az ösztönzés stratégiáját meghatározó két fő momentummal kívánok foglalkozni. Az első: helyes álláspont-e, ha minden vállalatra egyformán érvényes szabályozókkal oldjuk meg a tőkés export ösztönzését; a második: káros-e minden olyan intézkedés ezzel kapcsolatban, amely hatósági beavatkozásra ad indokot? Hogy a feltett kérdésekre válaszolni tudjunk, meg kell vizsgálni néhány olyan problémát, amely alapvetően befolyásolja a tőkés exportösztönzési stratégia kialakításának körülményeit. Ezek a következők:

1. Az első probléma így fogalmazható meg: a tőkés exportot általában kell-e vonzóvá tenni a vállalatok részére vagy pedig az új mechanizmus céljainak megfelelően az általános mennyiségi növelés helyett csak a hatékony termelést, a struktúra javítását elősegítő gazdaságos exportot, illetve annak növelését kell ösztönözni. Ezzel elválaszthatatlan kapcsolatban van ugyanis, hogy az ösztönzésnek általános, minden vállalatra egyformán érvényes szabályozókkal kell-e történnie vagy sem.

Úgy gondoljuk, hogy e fontos kérdésre a kitermelési mutatók árszorzó körüli szóródásának vizsgálata adhat választ. Az előzetes számításoknak megfelelően a tőkés export kitermelési mutatóinak az árszorzó körüli szóródásából az szűrhető le, hogy a tőkés exportot megközelítőleg egyenlő arányban három részre lehet osztani.

Az első csoportot az exportnak az a része képezi, amelynek kitermelési mutatója az árszorzó alatt helyezkedik el, s így a belföldi árhoz képest az exportban többletnyereség mutatkozik. E csoport exportja jelenlegi felfogásunk szerint egyértelműen gazdaságosnak tekinthető s a kellő ösztönzést új gazdasági mechanizmusunk célja szerint mind a folyó termelés és értékesítés, mind a távlati fejlesztés szempontjából az árszorzónak kell biztosítania.

A második csoportba az export azon része tartozik, amelynek kitermelési mutatója az árszorzó szintjét ugyan meghaladja, de a termelés és a fejlesztés még gazdaságosnak tekinthető. E csoport exportfejlesztése a struktúra javításának irányában hat, s mind a fizetési mérleg javítása, mind a hatékonyság növelése céljából az exportot ösztönözni kell.

A harmadik csoportba olyan kitermelési mutatójú exporttétel tartoznak, amelyek a közgazdasági szabályozók jelenlegi rendszerében általában gazdaságtalannak minősülnek, sőt e csoporton belül a felső sávokba tartozó exportok bizonyos mértékű korlátozása is előfordult. E csoport exportjának lehetőségét a fizetési mérleg egyensúlya végett általában ugyan fenntartjuk, de úgy, hogy támogatás csak átmeneti ideig folyósítható. A cél az, hogy az esetleg konvertálható kapacitásokat a kedvezőbb fekvésű kitermelési mutatóval rendelkező s kevesebb állami támogatást igénybe vevő termékekre kell átváltítani.

Az elmondottakból logikusan következik, hogy nem lenne helyes kizárólag, vagy főképp minden vállalatra egyformán érvényes szabályozókat, illetve ösztönzőket használni, sőt még csak a tőkés exportnyereségre való ráutaltságot sem általában célszerű intézkedésekkel fokozni, hanem csak differenciáltan, az egyes csoportok sajátosságait figyelembe vevő szelektív módszerekkel helyes dolgozni. Nyilvánvaló, hogy az ösztönzés nagyobb hányadát a második csoportba kell irányítani, mert az első csoportban az árszorzótól kell a megfelelő hatást várni, a harmadik csoport exportját pedig kényszerűségek miatt tartjuk fenn.

2. Második problémaként az ösztönzési szabályozók tartósságának kérdését vetem fel. Ezzel kapcsolatos a hatósági beavatkozás káros vagy szük-

séges volta is. Ismeretes, hogy gazdasági mechanizmusunk a tervszerű fejlődést tervutasítások nélkül, közvetett gazdasági eszközökkel biztosítja. Ez azt jelenti, hogy szemben a korábbi helyzettel, amikor a külkereskedelmi tervek összeállításánál bizonytalansági tényezőként csak a külső konjunktúra változásaira kellett figyelemmel lenni, az új körülmények között a tőkés értékesítési elképzelések kialakításánál a belső piaci viszonyokat s a külső szocialista piacok szívó hatását is figyelembe kell venni.

Ha például belföldön egyes ágazatokban ki nem elégített kereslet vagy esetleg túlkínálat van, s ezek irányzatai csökkenőek, változatlanok vagy közepesen, esetleg erősen növekvő jellegűek, akkor az exportban ezzel ellentétes irányú változásokkal kell számolni. Az említett összefüggést nagyon meggyőzően bizonyítja a könnyűipar és a belkereskedelem 1968. évi és 1969. I. negyedévi konjunktúrájának alakulása is. A könnyűipari termékeknél a múlt év III. negyedétől kezdve ipari túlkínálat mutatkozik, s a kereskedelem igényei sokkal kisebbek lettek.*

Hogyan hatott a termelés és értékesítés helyzete a tőkés exportra? Mint ismeretes, 1968. első félévében a könnyűipar tőkés exportja stagnált, illetve jelentősen visszaesett. A III. negyedév végétől kezdve jelentősen növekedett s a IV. negyedévben elérte a normális szintet. 1969-re a tőkés export — bizonyos piaci nehézségek ellenére — különösebb ösztönzés nélkül továbbfejleszthetővé vált. Egyes vállalatok exportjukat megkétszerezik. A tőkés export növekvő lendületét az is elősegítette, hogy a vállalatok egy része bizonyos termékek esetében a szocialista piac kontingensekkel behatárolt lehetőségei miatt nem talált odavezető kiutat.

A belső piaci helyzet és a tőkés export ellenkező előjelű összefüggése mutatkozott meg 1968-ban bizonyos kohászati termékeknél. Belföldön jelentős volt a kielégítetlen kereslet, a kötöttségek lényeges csökkentésének és az anyagok szabad kereskedelmi forgalmazásának hatására. Mindez arra vezetett, hogy a kohászat tőkés exportja 1968-ban csökkent.

Hasonló volt a helyzet az 1968. év első félévében néhány szerszámgépipari vállalat termékeinél is. Itt a beruházási piac feszültsége miatt nőtt a kereslet, s az eredmény a tőkés export iránti hajlandóság csökkenése lett.

Mindebből nézetem szerint az a következtetés vonható le, hogy az árszorozón vagy a visszatérítéssel növelt árszorozón mint általánosan ható és tartós jellegű szabályozón felül még kialakított ösztönző konstrukciók csak rövid távúak, az egyes vállalatok vagy ágazatok konjunktúraérzékenységét maximálisan figyelembe vevők lehetnek. Úgy gondolom, nem kell különösebb erőfeszítés annak bizonyítására, hogy a könnyűipari konjunktúra vázolt alakulása mellett felesleges kiadásnak lett volna tekinthető bármiféle az árszorozón és az állami visszatérítésen felül ösztönző céllal juttatott támogatás. A konjunktúraalakulás által előidézett gazdasági kényszer sokkalta erősebb bármiféle többletpénznél vagy mesterséges úton felfokozott nyereségérdekeltségénél.

Ugyanez volt a helyzet a kohászatban és — az év elején — néhány szerszámgépipari vállalatnál is. Hiába juttattunk volna ösztönző céllal többlettámogatást, a tőkés export nem növekedett volna, vagy ha a belföldi kielégítetlen kereslet ellenére az exportot erőltettük volna, akkor ez vagy többletimporthoz, vagy a belföldi piaci feszültség növekedéséhez vezetett volna.

Világosan kell látni azt is, hogy a szabályozórendszer következetes alkalmazását és a helyzetnek megfelelő továbbfejlesztését nemcsak a múltból hozott feszültségek determinálják, hanem a dinamikus egyensúly a jövőben is az egyes ágazatok belső és külső piaci viszonyainak többirányúan változó tendenciái közepette fog létrejönni. Szabályozórendszerünk s a népgazdasági

* A helyzetet részletesebben a Figyelő 1969. január 8-1 „Rendelni, vagy nem rendelni” című cikke mutatta be.

tervezés mechanizmusa a szükséges kiigazításokat az éves tervezés hatáskörébe utalja. Az ösztönzőrendszer egy részénél, de elsősorban a pénzzuttatással járó közvetlen preferenciáknál, a fentiek miatt a piaci helyzethez alkalmazkodó hatósági beavatkozás nemcsak hogy nem káros, de gazdasági mechanizmusunk belső logikájából egyenesen következő szükségszerűség.

3. A tőkés exportösztönzés stratégiájának az is igen fontos kérdése, hogy elégséges-e csak az exporttevékenység ösztönzése. Önmagában az exporttevékenység a nem szocialista országokkal folytatott nemzetközi gazdasági kapcsolatoknak ugyan döntő, de mégsem csak kizárólagos része. A nem szocialista országokkal folytatandó ipari kooperáció fejlesztése is igen fontos cél, s a nemzetközi gazdasági kapcsolatoknak progresszívebb formáját jelenti. Az ipari kooperáció progresszívebb jellegét a műszaki fejlődés, kereskedelem-politikai szempontok, a kiépített export-import kapcsolatok tartóssága stb. szabja meg.

Elfogadva, hogy a tőkés exporttevékenység a belföldi vagy szocialista piacra való értékesítéshez képest nagyobb nehézségekkel járó feladat, feltétlenül megalapozottnak kell tartani az e területen dolgozó szakembereknek azt az állítását is, hogy az ipari kooperáció létrehozása a tőkés exportnál is nehezebb feladat. Az ilyen ügyletek átfutási ideje, költségigényessége s nem utolsósorban a megtérülési idő nehezebb feltételeket jelent. Indokoltnak tűnik tehát, hogy az ipari kooperáció fejlesztését is ösztönözni kell. Ha azonban a tőkés exportot általában, átfogó módszerekkel ösztönözzük, akkor olyan ellentmondásos helyzet állhat elő, hogy az ipari kooperáció ösztönzésére hatékony módszert, az ösztönzési „infláció” veszélyének felidézése nélkül nehezen lehet alkalmazni. Jelenleg is nehézséget okoz — éppen a tőkés export ösztönzésének sokrétű közvetlen és közvetett módszerei miatt —, hogy az ipari kooperációt új ösztönzési formákkal, többletpénz juttatásával, vagy az ilyen irányú nyereségérdekeltség fokozásával közvetlenül előmozdítsuk.

4. Végezetül az a kérdés vár tisztázásra, hogy az ösztönzés módszerei csak *pénzzuttatás* formáját ölthetik-e vagy a nyereség tőkés exportból származó részére való ráutaltság fokozásának formájában is jelentkezhetnek. Az exportösztönzés módszerei kialakításának vitáiban ugyanis voltak, akik csak a pénzzuttatással járó ösztönzési módszerek alkalmazását látták elképzelhetőnek. Kozma Géza is állást foglal például a szocialista kontingensek kihasználásáért történő versenyztetés módszere ellen. (Idézett cikk 606. l.)

Úgy gondoljuk, már az eddig elmondottak is bizonyították, hogy az ösztönzés többletpénzzuttatással járó módszerei mellett a közvetett módszereknek is létjogosultságuk van, sőt, bizonyos esetekben csak ezektől várhatunk eredményt. A hatósági irányítást feltételező szabályozók — mint például a szocialista kontingensek felhasználása, az export-import engedélyezés rendszere, hatósági előírásokon alapuló devizahitel módszere stb. — működtetését is a tőkés exportösztönzés szolgálatába kell tehát állítani.

A tőkés exportösztönzés stratégiája és tennivalóink

Kísérjük meg ezek után a tőkés exportösztönzési stratégia meghatározását. Ez végeredményben a tőkés exportösztönzés céljainak kitűzését és a célok eléréséhez szükséges eszközök felsorolását, körvonalazását foglalja magában. Úgy tűnik, hogy az egyoldalú, csak mennyiségi növekedést feltételező célok kitűzése helyett a stratégiának a tőkés exportösztönzés esetén is többoldalú, diverzifikált célt kell megfogalmaznia. Ezek véleményem szerint a következők lehetnek:

— Az ösztönzés tegye lehetővé a tőkés export növekedését, a fizetési mérleg javítását a népgazdasági terv céljaival összhangban.

— Az ösztönzés, a struktúrajavítás szükségességéből kiindulva, elsősorban a gazdaságos exportnövekedést tegye lehetővé. Az ösztönzésnek lehetőleg nem szabad a hatékonyság romlásához, a devizakitermelési mutatók növekedéséhez vezetnie.

— Eközben a népgazdaság dinamikus egyensúlyát is biztosítani kell, s az ezt biztosító eszközök és módszerek egy részének hosszabb időn át változatlanoknak, tartósnak kell lennie. Ezekben felül azonban a piaci viszonyok és környezeti feltételek változására rugalmasan reagáló módszerek és eszközök alkalmazása is indokolt.

— Az ösztönzésnek nemcsak a tőkés export növelésére, hanem a külkereskedelmi kapcsolatok közül a progresszívebb formák (például ipari kooperáció) preferálására is irányulnia kell. A hosszú távú fejlesztést s a fizetési mérleg javítását célzó beruházási preferenciákat is az említett szempontoknak kell alárendelni.

A célok változatossága miatt a módszerek is csak diverzifikáltak lehetnek. A közöttük levő konzisztencia biztosítása elemi követelmény, mivel a stratégia hatásossága csak így érhető el. A konzisztencia hiánya az ösztönzés céljaira rendelkezésre bocsátott összegek és eszközök szétaprózódásához vezet.

A fentiek alapján azt a következtetést kell levonni, hogy a tőkés export ösztönzésére gazdasági mechanizmusunk által eddig kialakított módszerek alapján véve beváltak, s valamiféle gyökeres változtatásra nincs szükség. Továbbfejlesztésre azonban ennek ellenére szükség van, s ennek a *hatékonyság* fokozását kell szolgálnia.

Abból kellene kiindulni, hogy a tőkés export ösztönzését az eredeti céloknak megfelelően az árszorónak és a visszatérítéssel növelt árszorónak kell mind rövid, mind hosszú távon biztosítania. Emellett a bank által nyújtott hosszú lejáratú beruházásihitel-preferenciákat — a meglehetősen szűkös források céltudatos felhasználásának ilyen gazdasági eszközökkel való befolyásolását — mint bevált ösztönző módszert is fel kell használni. Ugyancsak tovább kell fejleszteni a devizahitelek és a beruházási devizahitelek nyújtásának módszereit is.

Alapvetően módosítani kellene az árszorón és visszatérítésen felül nyújtott többletpénzjuttatással járó ösztönzési módszereket, amelyeket az ösztönzési módszerek második csoportjának tekintek (adó-visszatérítés, prémium, esetleg kereskedelempolitikai alpból nyújtandó árbevétel jellegű juttatás stb.). A módszerek e csoportjában a cikkben kifejtettek alapján olyan irányú változtatás szükséges, hogy többletpénzt csak egy forrásból s csak az éves tervben megszabott rövid távú, egyensúly létrehozásához szükséges, ideiglenes korrekciókra szabad biztosítani. Az egy forrás az ösztönző rendszer konzisztenciáját hivatott elősegíteni.

Végezetül az ösztönzőrendszer harmadik csoportjába a többletpénzjuttatással nem járó, az éves terv keretében előirányzott rövid távú hatósági beavatkozásokon alapuló közvetett ösztönzési módszerek tartoznak. Ilyennek tekinthető a szocialista kontingensekért folytatott versenyztetés, a hatósági előírásokon alapuló devizahitel, a hatósági ajánlásokat figyelembe nem vevő vállalatok elleni gazdasági szankciók, az export-import engedélyezésének rendszere stb. Változatlanul fenn kell tartani a vámelőjegyzések módszerét is. Az exportexpanzív stratégia nem egyszerűen az export mennyiségi ösztönzését jelenti, hanem a távlati belföldi és exportigényeket alapul vevő magas hatékonyságú, korszerű termelés kialakítását. Ez teszi lehetővé a kereskedelmi és fizetési mérlegben jelentkező feszültségek kiküszöbölését és népgazdaságunk gyors fejlesztését.

LÁNYI KAMILLA:

A műszaki forradalom Nyugat-Európa mezőgazdaságában és a magyar állattenyésztés néhány problémája

Az a folyamat, amelyet a mezőgazdaság műszaki forradalmának szoktunk nevezni, Nyugat-Európában már eddig is több szakaszban ment végbe, s a baromfi- és a tojástermelést leszámítva, elsősorban a növénytermesztésben okozott olyan változásokat, amelyeknek lényeges közgazdasági következményeik is lettek. Ezek közül az egyik legszembetűnőbb a mezőgazdasági üzemek szakosodása.

A családi kisüzemek gyakran egyetlen üzemág vagy egy-két termék termelésével tudtak csak bekapcsolódni a vertikális integráció valamely — szövetkezeti vagy tőkés — formájába: megszűnt az uradalmi típusú nagygazdaságok nagy része is, mert az üzemszervezetnek az a formája, amely sok tekintetben a naturálgazdálkodás nyomait viselte magán, nem volt többé versenyképes.

A jelenkori műszaki fejlesztésre a komplex gépesítés és a teljes gépi vonalak a jellemzőek. Ezekből a családi méretű farm általában csak egyet alkalmazhat, a nagyüzemeknek pedig mindig adottságaik és a jövedelmezőségre vonatkozó kalkulációk szerint kell eldönteniök, hogy meglévő komplex gépi egységeket egy hasonlóval bővítsék, vagy más, ugyancsak gépesített üzemágot állítsanak be a termelésbe. Ráadásul a komplex gépi egységek méretei — az állattenyésztés kivételével — jelenleg olyanok, hogy az elsődleges mezőgazdasági termelési folyamatok gépi egységei a legtöbbször egy kisüzemben is elférnek, pontosabban: egy-egy ilyen gépi egység által megkövetelt üzemi méret jelenti a még jövedelmező kisüzem alsó határát. Ez az üzemméret országonként és kultúránként lehet nagyon különböző: miközben a technológia változása helyenként eléggé észrevehető ugrásokat tesz szükségessé, a mezőgazdasági protekcionizmus hatására a jövedelmezőség szempontjából minimális üzemnagyság csak viszonylag lassan nő. A közvetlen mezőgazdasági termelést követő nuunkafolyamatok, mint amilyen az elsődleges feldolgozás, a raktározás, az értékesítésre való előkészítés, azonban rendszerint olyan nagyméretű beruházásokat igényelnek, amelyek meghaladják a kisüzemek beruházási képességét, de méreteiknél fogva is vagy csak nagyüzemekben, vagy kisüzemek kooperációjában kifizetődőek. Hogy az értékesítési szervezet szempontjából milyen üzemnagyságok tekintendők kisüzemeknek, az a termelt kultúrától függ. Burgonyából, kukoricából 200—300 hektár, gabonából 500—1000 hektár kisüzemnek számít, amely az elsődleges feldolgozással és az értékesítéssel kapcsolatos beruházásait önállóan, szövetkezeti és állami támogatás nélkül nem tudja megoldani.

Egy korszerű nagygazdaság viszont, még ha több vagy sok ágazatú is, mai szervezetét már nem — vagy csak kis mértékben — alapozhatja arra, hogy a termelésben felhasználja nyersanyagokat és közbenső termékeket maga termelje meg. De nincs is erre szüksége, hiszen beszerezheti a kereskedelem-től, rendszerint gazdaságosabban, mint ha maga próbálná megtermelni. A ke-

reskedelem szakosodása és szervezettsége sok tekintetben meg is előzte a termelését, vagy legalábbis a gyárszerű mezőgazdasági termelés egyik legfőbb ösztönzője volt.

A nyugat-európai húspiac és a Mansholt-terv

Eléggé közsímert, hogy a korszerű kiskereskedelmi szervezetnek, a szupermarketok és kereskedelmi láncok kialakulásának, az előrecomagolt vagy konyhakész áruk elterjedésének milyen forradalmasító hatása volt a zöldség, a gyümölcs, a baromfi vagy a tojás termelésének megszervezésére is. Ez a kereskedelem már a kezdet kezdetén is összehasonlíthatatlanul nagyobb nyereségre tett szert, mint a hagyományos kereskedők. Ezekénél valamivel alacsonyabb áraival hihetetlenül gyorsan tért nyert először a nagyvárosokban, később — rendszerint a szövetkezetek közvetítésével — az egészen kis helységeken is. *Nem így a húskereskedelem.* Az Amerikai Egyesült Államokban már az ötvenes évek végén a hús kiskereskedelmi forgalmának a felét (a baromfit nem számítjuk ide) előrecomagoltan árusították. Nyugat-Európában legfeljebb a hetvenes évek végefélé várható ugyanez a részarány. Az élelmiszer-áruházaknak vannak ugyan önkiszolgáló húsrészlegeik, a hús nagy részét mégis a hagyományos hentesüzletek árusítják, amelyek gyakran maguk foglalkoznak a hús darabolásával is. Több európai országban tilos a levágott állatot feldarabolva vagy félig feldolgozva szállítani, másutt az egészségügyi rendelkezések csak a fagyasztott hús előrecomagolását vagy az előrecomagolt friss hús szállítását tiltják. De még ott is, ahol valamelyik nagy értékesítési lánc foglalkozik a hús előkészítésével, már a vágóhídon, majd a feldolgozó üzemekben vagy áruházi részlegekben annyira nagy beruházásokkal, olyan szigorú technológiával dolgoznak, hogy ezek a költségek rendszerint felemésztik az előrecomagolt hús kiskereskedelmi árrését. A nagyon szigorú előírások oka az, hogy csak így őrizhetik meg az előrecomagolt hús frissességét két-három napon túl is. Ebben az üzletágban ugyanis a legtöbb veszteséget a bolti kereslet előre nem látható ingadozásai okozzák. Némelyek szerint a szupermarketok csak azért foglalkoznak húsárusítással is, hogy egy helyen nyújthassák a vásárlóknak az összes élelmiszert, vagyis a többi részleg nyereségét vélik növelni azzal, hogy fenntartanak egy nem nyereséges részleget.

Mindez csak azt illusztrálja, hogy a *kiskereskedelem részéről nem érte olyan impulzus a nyugat-európai állattenyésztést, mint amilyen az ötvenes évektől kezdve átalakította a zöldség, a gyümölcs, a burgonya vagy a baromfi és a tojás termelő és értékesítő szervezetét.*

A nyugat-európai országok gazdaságpolitikájában sem volt elég kezdeményezés: a különféle „zöld tervek” az állattenyésztésben nem irányoztak elő strukturális változásokat. Voltaképpen csak az 1967—68. évi közös piaci tejválság döböntette rá a Hatok kormányait arra, hogy az eddig alkalmazott protekcionista mezőgazdasági politika — legalábbis a szarvasmarha-tenyésztésben — egy fejlődésre képtelen termelési szerkezetet támogatott. Ez a szerkezet nem kedvez a szarvasmarha-tenyésztés húsirányú szakosodásának, s rendszeres túltermeléssel fenyeget tejből és tejtermékekből, holott ezeket a nyugat-európai mezőgazdaság viszonylag kis termelékenységgel és nagy költséggel állítja elő.

Válaszul a fogyasztók igen gyorsan növekvő keresletére, az utóbbi másfél évtizedben minden fejlett és közepesen fejlett tőkésországban nőtt az állomány nagyságához viszonyított hústermelés, csökkent a borjúvágás aránya. Nőtt ezzel szemben a hizlalási tevékenység és a fiatal hizott marha részese-dése az összes vágásokban. Az Európai Gazdasági Közösség hústermelésének növelése a különböző elemzések szerint nem a termelés húsirányú szakosodásából, hanem a vágási súly növeléséből származott, főként a hizott borjakéból, miközben a levágott borjak száma rendszerint csökkent. Némelyik ország már

közel van e lehetőség kihasználásának határához. Ilyenkor a hústermelés növelésének legfőbb tartaléka az élőállatimport hizlalás céljára. (Amint ez Írország és Anglia, Mexikó és az Egyesült Államok viszonylatában már évtizedekkel ezelőtt bekövetkezett.) Az EGK importőrei közül azonban — a nagy szubvencióval támogatott takarmányárak miatt — egy sem tudja a fiatal, hizlalni való marhát kikifizetődően előállítani. Az EGK-n belül pedig a húsrányú specializáció — már ahol ilyen egyáltalán van — oly módon szerveződik, mint korábban az Egyesült Államokban, vagyis a belső piacról szereznek be a hizlaló nagyüzemek felnőtt állatokat, mégpedig rendszerint feljavítani való teheneket. Ezekhez a nagyüzemekhez települnek azután az újabb, korszerű vágóhidak és húsfeldolgozó üzemek.

Az állattenyésztő üzemek nagy része azonban kicsiny, sőt egyelőre minél kisebb egy mezőgazdasági üzem, annál inkább kötve van az állattenyésztéshez. Ennek megfelelően a szarvasmarhatartásban a kettős hasznosítás játssza a fő szerepet. Az eddig végbement szakosodás olyan, hogy az öt hektárnál kisebb gazdaságok mind tejirányú hasznosításra rendezkedtek be, és csak az ötven hektár felettiék között találunk nagyobb húsrányú szarvasmarhatenyészeteket. Ezért például Franciaországban, ahol a legnagyobb szarvasmarha-állománnyal rendelkeznek Európában, a marhahús 60 százalékát tejelő tehének szolgáltatják, ennek kétharmada pedig selejt-tehén. A húskinlát a búza/hús arányú változásaira eléggé érzékeny, a hús/tej arányú változásaira azonban sokkal kevésbé, mivel az állattenyésztő gazdaságok nagy része növénytermesztéssel is foglalkozik, a tenyésztés pedig meglehetősen elaprózott. A rövid lejáratú termelési döntésekkel szemben, mint amilyen a szopósborjú-eladás és a tejtermelés alternatívája, még csak most van kialakulóban a középlejáratú spekuláció, amelyre elsősorban a nagyüzemek rendezkedhetnek be. Ez utóbbi a borjú, illetve a 18 hónapos növendék eladása vagy felnevelése és továbbhizlalása közötti döntést kíván (közbeeső termékként tekintve a baby-boeuf-tenyésztést). Mindez előreláthatólag meg fogja változtatni az eddig észlelhető marhatenyésztési ciklus menetét is.

Egyelőre a tartási módok is igen változatosak. A teljes istállózáson kívül megtaláljuk még a nyári legeltetést — téli istállózást; a félnomád vagy teljes ridegtartást (télen síksági, nyáron hegyi legelőkön, illetve egész évben hegyi legelőkön); az úgynevezett szabad istállózást, csakis enyhe éghajlatú vidékeken.

Ez a rövid helyzetismertetés talán elég lesz ahhoz, hogy egyetértsünk azoknak a vizsgálatoknak és tanulmányoknak a szerzőivel, akik szerint *az európai állattenyésztés lényegében még csak most áll ahhoz hasonló mértékű strukturális változás előtt, mint amilyen a növénytermesztésben az ötvenes években már be is fejeződött.*

A nyugat-európai húspiac és ezzel együtt az állattenyésztés ujjárendezését eddig csak a Mansholt-terv néven ismert közös piaci agrárreform-tervezet tűzte ki célul. A Mansholt-tervnek egyebek között az a célja, hogy megszüntesse a Közös Piac mezőgazdasági termékefeleslegének támogatását, amelynek terhe ebben az évben már 2,5 milliárd dollár. Szerepel a tervezetben a hústermelés és a tejj gazdaságok különválásának. Ez utóbbiak gazdaságos méreteit (a szükséges összetöket tekintve) jóval nagyobbak jelöli meg, mint a gabonát, a cukorrépat vagy a burgonyát termelő gazdaságokét. A Közös Piac közzgazdái az aktuális tejválság megoldására is azt javasolták, hogy — a Mansholt-terv szellemében — minden módon segítsék elő a szarvasmarhatenyésztés húsrányú szakosítását. A tervezet szerint a tej árát le kellene szállítani és szubvenciót adni azoknak a termelőknek, akik csak néhány tejelő tehenet tartottak és hajlandók ezeket levágni.

A Mansholt-tervet a különböző agrárszervezetek tiltakozása miatt néhány hónappal ezelőtt elvetették, s a Közös Piac újabb — politikai — fejleményei következtében talán egy ideig nem is fogják újra elővenni. Az egy-

szer már megindult szakosodást és koncentrációt azonban nyilvánvalóan nem állíthatják meg. A tejaváság a nagy tejtermelőket zavarta a legkevésbé. A szakosodott húsirányú szarvasmarha-tenyészetek pedig a hozzájuk települt vágóhidakkal, feldolgozó üzemekkel már évek óta pangásra és veszteségek elviselésére kényszerítik a fogyasztói körzetek közbáráhídjait, ahová a kis termelőkötől felvásárolt szarvasmarha kerül. Ezért az európai tőkésországok nagy részében nemcsak a tejtermelést, hanem még a hústermelést is támogatni kell, holott az utolsó évszázadban egyetlen fogyasztási cikk ára sem növekedett olyan gyorsan, mint a húsa. Az utóbbi másfél évtizedben sem az európai, sem az amerikai marhahús piacán nem volt egyetlen megrázkódtatás, túltermelésre vagy recesszióra utaló komoly jelenség sem, az árak viszont kétszeresükre, háromszorosukra nőttek.

A termelői piacok ármechanizmusa azonban a termelők szétszórtsága, a sok közbeeső felvásárló kéz, a termelő üzemtípusától függő (kisüzem — nagyüzem, szakosodott — húsirányú) és heterogén forgalmi szervezet következtében meglehetősen torz. A felvásárló szervezet egyelőre jól kihasználja azt, hogy a kistermelők csak rövid lejárátú döntésekre képesek, holott a hústermelés legalábbis közép lejáratú döntést igényel. Ha szabadon érvényesül a kereslet és a kínálat az áralakulásban, a gyorsan növekvő kereslettel szemben a felvásárlási árak csak lassan növekednek, csökkenő kereslet esetén viszont aránytalanul és hirtelen zuhannak. Ilyenkor a nyomott árak tovább maradnak érvényben, mint ameddig a csökkent kereslet tart. A kistermelők nem tudják kivédeni a felvásárlók készletezési spekulációját, a hústermelésben ugyanis — ellentétben a tejtermeléssel — jelentéktelen a szövetkezeti szervezet részaránya.

Az import nem a termelői, hanem a nagykereskedői piacokon játszik szerepet, mégpedig elsősorban kiegyensúlyozó, piacsabályozó szerepet szán nekik. A kormányok igen nagy jelentőséget tulajdonítanak a húsnak, s általában nem engedik meg, hogy gyorsabban növekedjék, mint a reálbér. Ha a hirtelen növekvő termelési költségek vagy a még mindig létező ciklusokkal kapcsolatos spekuláció hirtelen áremelkedést idéz elő, segítik az importot; másfelől a termelői árak csökkenése ellen és a következő ciklus enyhítésére különféle intervenciók alapokkal védik a termelőket. Franciaországban a kormány saját készletező intézményt állított fel, amely az intervenciók felvásárlásokat és eladásokat — a többi között akár exportot is — saját számlájára bonyolítja le. Az Amerikai Egyesült Államokban rendszerint segélyosztással szabadulnak meg az intervenciósan felvásárolt hústól. A meglehetősen drága piacsabályozás ellenére a legtöbb szerző azt jóslja, hogy a húsirányú specializáció növekedésével a szarvasmarha-tenyésztés termelői árai még tovább fognak nőni. Ez, még ha a feldolgozási költségek változatlanok maradnának is, a fogyasztói árak még gyorsabb növekedésével jár, mivel a kereskedelmi árrés legalább tíz év óta változatlan hányada a nyugat-európai fogyasztói árak.

A kormányok a készletezési és intervenciók felvásárlási rendszeren kívül a közvetlen árszabályozás eszközeit is igénybe veszik. Franciaországban a tervben meghatározott úgynevezett céláraknak megfelelően szezonális középárakat állapítanak meg, ehhez viszonyítják az úgynevezett plafonárakat és a minimális árakat. Ha a piaci ár eléri a plafonárakat, meg kell nyitni a piacot az F.G.K.-ból eredő import előtt, ha pedig a minimális szintig süllyed, a kormány köteles megkezdeni az intervenciók felvásárlást.

A jelenlegi helyzet fenntartása és feldozgatása tehát igen nagy költségeket hárít az egyes országok költségvetésére. Valószínűnek látszik azonban, hogy a protekcionizmus csak lassítja, de semmi módon sem állíthatja meg a szarvasmarha-tenyésztés specializálódását hús- és tejtermelésre, illetve azt a tendenciát, hogy az egész állattenyésztés üzemenként elváljék a növénytermesztéstől. Ez utóbbi, mint tudjuk, a baromfitenyésztésben körülbelül

a hatvanas évekig befejeződött a fejlett tőkésországokban. A sertéstartásban is viszonylag előrehaladt, amiről nem annyira a koncentráció méretei, mint inkább a sertésciklusok lerövidülése és az észak-amerikaihoz hasonló kicsiny amplitúdójuk tudósítanak.

A magyar állattenyésztés rekonstrukciója és a nyugat-európai fejlődés

Mindezek a fejlemények és tendenciák két szempontból érintik a hazai állattenyésztést: egyrészt mint nyugat-európai exportórt, másrészt mint olyan ágazatot, amelyik most áll egy tervbe vett és nagyarányú rekonstrukció előtt.

Talán paradoxnak tűnik, de akár a Mansholt-terv, akár egy annál kisebb igényű hústermelési terv (vagy akár a Közös Piac kiszélesedése) nem a közvetlen exportkilátásokban okozhatja a legtöbb problémát. Hiszen még a 100 százalékosnak nevezett önellátási szint (amilyen a sertésből lényegében már megvan) sem zárja ki teljesen a húsimportot, a feldolgozott készítményekét pedig különösképpen nem. Ha a nyugat-európai kisüzemek tömegesen vágják ki teheneiket, ez okozhat néhány igen rossz évet a felnőttmarha-exportban, de a növendékállatok vagy a borjak iránt még mutatkozhat a szokásosnál nagyobb kereslet is. Az alapvető probléma inkább abban van, hogy egy támogatott vagy a saját lábán is megálló állattenyésztéssel kell-e versenyeznünk legfontosabb exportpiacainkon; az állattenyésztés meg tud-e felelni vagy sem a húsfeldolgozás követelményeinek a minőség, az egyöntetűség, az időbeli ütemezés tekintetében; az akármilyen olcsó (és már nem is sokáig olcsó) kézi munka meddig lehet olcsóbb, vagy legalábbis nem drágább a gépesített termelésnél.

A hazai állattenyésztés rekonstrukciójának műszaki irányait elemi műszaki és technológiai követelmények szabták meg. Ezekhez, mint részben csak az állattenyésztés fenntartását szolgáló, szigorúan műszaki követelményekhez a közgazdának nem lehet sok hozzátenni valója. *Helyes, ha elkerüljük azt a roppant kézenfekvő okoskodást is, amely csupán egy fejlesztési analógiára támaszkodik.* E szerint az analógia szerint a növénytermesztésben legalább 10—15 éves késedelemmel követhette csak mezőgazdaságunk a jelenkori fejlesztés fő irányait, s a hozzá tartozó ágazati — ipari és kereskedelmi — kooperáció, az értékesítési szervezet kialakításában lemaradásunk azóta inkább csak nőtt, mint csökkent. (Hiszen mindezeknek eredetileg meg kellett volna előznie a műszaki fejlesztést. Ehelyett egészen az új gazdasági mechanizmus kezdetéig kellett várnia a mezőgazdaságnak, hogy ebben az irányban az első lépések megtéessenek.) Ezzel szemben — még mindig ugyanezt az okoskodást folytatva — az állattenyésztésben a lemaradásunk szinte semmi; vagyis inkább csak egy régi, manufaktúrális technológia nem kapta meg a neki szükséges beruházásokat, és sokszor a szakértelmet sem, az új azonban ettől függetlenül a konkurens mezőgazdaságokkal egyidőben fejleszhető, hiszen már eleve másfajta beruházásokat és másfajta szakértelmet kíván.

Az analógiák keresése, vagy a mindenáron való utolérés önmagukban nem tekinthetők közgazdasági szempontnak. Ha mégis feltételezzük, hogy a gépesített nagyüzemi állattenyésztés legalábbis az állattartás és a takarmánytermesztés szétválásával kell hogy együtt járjon, vagy még inkább, hogy ennek a szétválásztánsnak meg kellene előznie az állattenyésztés rekonstrukcióját, az a választott, a nyugat-európaival azonos jellegű műszaki megoldásoknak köszönhető. (A szétválás, illetve a szétválás lehetősége e helyütt és a továbbiakban csak azokra a termékekre értendő, amelyeket a mezőgazdasági üzemek kereskedelmi forgalomra alkalmas módon termelnek, tehát elsősorban a szemes takarmányokra.)

A nagyüzemi állattenyésztés nálunk mindeddig a növénytermesztés és

az állattartás üzemen belüli és üzemenként lényegében kötelező összekapcsolásán alapult. Erre épült, és később ezt az állapotot rögzítette, a terményfelvásárlás és a takarmányelosztás nem kereskedelmi rendszer, amely ott is, ahol az üzemek közötti újraelosztás elkerülhetetlen volt — termelőszövetkezetek és háztáji gazdaságaik, takarmánykeverő üzemek és szövetkezetek, terményforgalmi vállalatok és mezőgazdasági üzemek között — a pénz nélküli termékcsereét részesítette előnyben.

A pénz kikapcsolásával, vagy akár a pénz közbejöttével véghezvitt csereügyletek elsődleges célja az volt, hogy a legfontosabb mezőgazdasági termékek minél nagyobb része központi készletbe kerüljön, s csak a tervben meghatározott termelési, illetve fogyasztási célokra lehessen őket felhasználni. A csere tárgyát képező termékek forgalma természetesen kötött volt, s mivel az így eladott termékért a felvásárló rendszerint ugyanazzal a termékkel — takarmányért takarmánnyal, kenyérgabonáért korpával és liszttel — fizetett, a termék legnagyobb része végül is ugyanoda került vissza, ahol eredetileg megtermelték, és csak az használhatta fel, aki megtermelte. Vagyis kialakult az a rendszer, hogy csak az foglalkozhatott állattenyésztéssel, aki gabonát is termelt. Az elosztásnak ez a módja szabállyá vált, amely később már tudatosan is a gabona- és takarmánytermelő üzemekben kötötte meg az állattenyésztést, s akadályozott minden ettől eltérő specializációt. Ha ugyanis az állattenyésztést továbbra is csak azokban az üzemekben lehet növelni, ahol a takarmánytermesztés is kiterjeszhető, akkor csak kevés helyen, kismértékben lehet növelni, és nem elsősorban ott, ahol az egyéb körülmények (állóalakok, szakértelem, piac) a legkedvezőbbek volnának. Amíg az állattenyésztés minden egyes üzemben csak addig a határig terjeszhető ki, ameddig a kötelező forgalmi csatornák (takarmánycsere, kiutalások, juttatások) és a saját takarmány termelése lehetővé teszik, addig szükség van a legkevésbé hatékony állattenyésztésre is, amelyet azokban az üzemekben folytatnak, ahol csak az az egyetlen előny van meg, hogy termelnek benne takarmányt. Az 1 milliónyi háztáji gazdaságban például az amúgy is korszerűtlen, elaprózott — s a csökkenés alapján úgy tűnik, egyre kevésbé kifizetődő — állattenyésztés mellett ugyanilyen korszerűtlen és elaprózott takarmánytermesztés is folyik, holott átlagos üzemi területük alig több fél hektárnál. Míg a háztáji gazdaságok egy részében elkerülhetetlen, hogy csökkenjen vagy meg is szűnjék az állattartás, egy másik részük még jó ideig pótolhatná a kieső hányadot nagyobb és korszerűbb állattartással, és ami ezzel együtt jár — korszerűbb takarmányozással.

A termelőszövetkezetek is kénytelenek tagjaik háztáji gazdaságai számára takarmányt termelni, mégpedig üzemi területüknek annál nagyobb részén, minél nagyobb a taglétszámuk. Pedig a nagy tagsűrűség intenzívebb gazdálkodást, például nagyobb állattartást kívánna a szövetkezeti üzemtől is. Az is világos, hogy amíg a két ágazat kötelező összekapcsolása fennáll, a termény- és a takarmányforgalom pedig szinte kizárólag kényszerpályákon, a kötelező forgalmi csatornák valamelyikén bonyolódik, addig a fogyasztók, a feldolgozó iparágak igénye bármennyire megkívánja is a termelők piaci orientálását, bármi módon próbálják anyagilag is ösztönözni a nekik szükséges termelést, az üzemek természetbeni kalkulációi és természetbeni kötelezettségei minden nyereségérdekeltségénél erősebben hatnak.

A terménykereskedelem kibontakozása a rekonstrukció sikerének egyik feltétele

A kényszerű összekapcsolás a hagyományos, tehát a kézműves jellegű gazdálkodást is súlyosan érinti, voltaképpen nagyon nehezíti az üzemek számára, hogy termelési struktúrájuk módosításával igyekezzenek javítani helyzetükön. A gyárszerű állattenyésztés viszont egyáltalán nem fér össze

a kötelező összekapcsolás és a nem kereskedelmi úton való takarmányelosztás rendszerével. *A modern állattenyésztő üzem gazdaságos méretei nem függenek ugyanis a gazdaság növénytermesztő üzemágától, s a benne alkalmazott technológiát nem lehet nagyobb veszély nélkül alávetni sem a saját takarmánybázis esetlegességének, sem azoknak a nehézkes eljárásoknak, amelyek a központi takarmánygazdálkodásra jellemzőek.* Egyelőre az exportkalkulációk is jobban függenek a szemes termények termelésének az állattenyésztő üzemekben elért költségszínvonalától, mint például az importtakarmányok árától, hiszen az import is belekerül a kereskedelmen kívüli kiutalásos rendszer csatornáiba, s ezért nem válhatik piacszabályozó tényezővé.

A takarmány, ugyanúgy, mint bármilyen más termék, csak akkor válik gazdasági kalkuláció tárgyává, ha kereskedelmi forgalomba kerül, s csak ha már érdemes kalkulálni, akkor használhatják ott, ahol kifizetődő. A növénytermesztés és az állattenyésztés üzemenkénti kényszerű összekapcsolása egyelőre a legfőbbnek látszik azok közül a tényezők közül, amelyek az országos termelési struktúrát s a műszaki fejlesztést hátrányosan befolyásolják, s amelyet az új gazdasági mechanizmus is alig érintett. Megszüntetni ezt az összekapcsolást a kereskedelmen kívüli utakon, éppen az új gazdasági mechanizmusban, nyilvánvalóan nem lehetséges. Ebből a szempontból tekintve az állattenyésztés rekonstrukciója logikusan vonja maga után azt a követelményt, hogy a terményfelvásárlás és az elosztás kötelező, kereskedelmen kívüli csatornáit szűnjenek meg, s egy valóságos terménykereskedelem jöjjön létre.

A természetben bonyolódó kényszerpályás forgalom felszámolásában természetesen igen nagy eredményeket könyvelhetünk el. 1957-től megszűnt a kötelező beszolgáltatás, 1968. január 1-től a természetbeni földadó, malmi vám, cséplési díj stb., csupa olyan tétel, amely — a statisztikák bizonyosága szerint — a termékforgalomnak rendszerint nagyobb részét tette ki, mint a kötelező beadás. Igen nagy eredménynek számít, hogy az élelmiszeripar megszüntette a takarmánykeverék-csere kizárólagosságát is. Ennek keretében körülbelül évi 100 000 vagon szemes takarmányt mozgattak meg oly módon, hogy ezt a mennyiséget mintegy száz keverőüzembe szállították, majd a szükséges koncentrátumok és premixek hozzáadása után visszaszállították a termelőhelyre. A takarmánykeveréket előállító üzemek önköltségét és nyereségét szintén természetbeni felárnak kellett fedeznie. 1968. január 1-től, azoknak a termelőszövetkezeteknek, amelyeknek darálójuk vagy egyéb, arra alkalmas üzemük van, a koncentrátumokat kiadják, hogy az üzem maga keverhesse a takarmányt. A koncentrátumért az üzem cseretakarmányt ad. Nem kap koncentrátumot továbbra sem az az üzem, amely nem termeli meg a keverékhez szükséges szemes takarmányt, és megtiltották (ha nem lehet is túlságosan ellenőrizni), hogy a termelőszövetkezetek takarmánykeveréket adjanak el. Figyelmeztették őket arra is, hogy keverőüzemeik kapacitását csak a saját szükségletük erejéig használhatják ki.

Pedig úgy látszik, hogy a takarmánykereskedelem előnyei már most, az állattenyésztés rekonstrukcióját megelőző időszakban is nyilvánvalóak az üzemek előtt. 1968-ban, az előző évekkel ellentétben, intervenció eladás útján — tehát kereskedelmi úton — is vásárolhattak takarmányt a termelőszövetkezetek. Nemcsak az történt, hogy a rászoruló szövetkezetek egy része nem vette igénybe a neki járó segély jellegű takarmánykiutalást, mert vásárlás útján egyszerűbben jutott takarmányhoz. Megnőtt egyúttal a takarmánykínálat is az előző évekhez képest: az intervenció eladással körülbelül azonos mennyiségű többletet ajánlottak fel az üzemek a terményforgalmi vállalatoknak, és nőtt a mezőgazdasági üzemek egymás közti forgalma is. Ott, ahol egyre több apróhirdetés jelzi azt, hogy kialakulóban van egy valóságos terménypiac, nyilvánvaló, hogy egy vagy több nagykereskedelmi szervezetnek is akadna tennivalója. Sajnos hazánkban ugyanaz a felvásárló szervezet

foglalkozik az állami — biztonsági, intervenció s stb. — készletek gyűjtésével, mint amelyiknek feladata a nagykereskedelem is. A monopóliumok megszüntetése vagy legalábbis fellazítása amúgy is napirenden tartott kérdés: a felvásárló szervezetben már a hatósági készletező funkciók különválasztása is nagy eredmény volna.

A hazai állattenyésztés rekonstrukciójára tervbe vett összeg több milliárdnyi. Hogy ezt mely üzemek, milyen hatásfokkal tudják kihasználni, a többi között attól is függ, hogy előzetes kalkulációikban mennyire vehetik figyelembe a beruházások megtérülésének tényezőit. Ezek közül csak az egyik — és ez minden beruházót egyformán érint — az állati termékek ára. Az új beruházások allokációja azonban most már kevésbé függ attól az eddigi kötelezőnek tekintett szemponttól, hogy ahol a munkaerő-sűrűség viszonylag nagy, ott több állatot kell tartani, hiszen az új berendezések élőmunka-igénye valamelyest úgyis csökkent. (Ha az állati termékek árát is sikerülne rendezni, talán érdemesnek tartanák az üzemek, hogy jövedelmük egy részét a zöldtakarmány-termesztés és a legelőgazdálkodás javítására fordítsák.) A terménykereskedelem kiépülése viszont — ha megelőzné a tervbe vett beruházásokat — megengedné, hogy azok az üzemek, amelyeknek az adottságaik kedvezőbbek, több állatot tartsanak, s minden üzem az eddiginél több lehetőség között választhasson a növénytermesztés szerkezetének kialakításában is. A háztáji állattenyésztés csökkenésében is nagy része van annak, hogy nem vásárolhatnak takarmányt. Ha ez a lehetőségük továbbra sem lesz meg, féltő, hogy nagyon sok helyen meg kell szüntetniök ezt a tevékenységüket, hiszen a termelőszövetkezetek, főként ha kicsi a földterületük, egyre kevésbé tudják ellátni őket takarmánnyal, sőt újabban az új belépő tagokat az eddiginek megfelelő méretű háztáji földdel sem.

A takarmánykereskedelem csak annak az előfeltétele, hogy gazdasági szempontból ésszerűen valósuljon meg a rekonstrukció, és egyáltalán alkalmazni tudják a tenyészetek azokat a technológiákat, amelyekhez beruházásaik készültek. Nem arról van szó, hogy a kereskedelem kötelezően siettesse a műszaki fejlesztést vagy az üzemi szerkezet változását, hiszen erre — éppen műszaki, beruházási szempontból — maga sincs felkészülve, hanem csak arról, hogy pusztán létevel lehetőséget teremtsen arra, hogy a beruházások eloszlását inkább a megtérülés, mint a megrögzött termelési szerkezet szabályozza. Ahhoz, hogy az új beruházások jól is működjenek, a csatlakozó ágazatoknak legalább olyan kooperációjára lesz szükség, amilyen ma az iparban szokásos. Új gondokkal is számolni kell. Hiszen ha csak valamivel egyenletesebben etetik a szarvasmarhát, és ésszerűbbé, vagyis Magyarország esetében valamivel hosszabbá válik a tehénciklus, még húsirányú tartás esetén is automatikusan nő a tejtermelés, a több tej pedig nehéz lesz feldolgozni és elhelyezni. Nem lehet azonban lemérni azt a gazdasági előnyt, amelyet az üzemek racionális döntései szerezhetnek, ha egy ma már elavultnak látszó költöttség nem szorítja őket kényszermegoldásokra, és az üzemek jobban alkalmazkodhatnak az őket érő piaci hatásokhoz, amire a szándék és jóakarát már sokszor megvan, csak éppen a lehetőség hiányzik.

A hosszú lejáratú nemzetközi magántőkemozgások az európai OECD-országokban (1960—1965)

Előző írásunkban¹ a hosszú lejáratú magántőkemozgások liberalizálásával foglalkoztunk a II. világháború utáni Nyugat-Európában, most e tőkemozgások *konkrét* alakulását kívánjuk bemutatni a nyugat-európai országok között, valamint köztük és más fejlett OECD-országok (elsősorban az Egyesült Államok) között, természetesen a rendelkezésre álló adatok mértékében.

A hosszú lejáratú tőkemozgásokra ható tényezők a liberalizálás után

Vizsgáljuk meg először a magánvállalatok és az autonóm állami vállalatok külföldi, úgynevezett direkt beruházásainak alakulására ható tényezőket. A nemzetközi pénzügyi szakirodalom *direkt* tőkebefektetésnek tekinti az anyagi tevékenység különböző ágaihoz tartós jelleggel kapcsolódó többségi (ellenőrző) vagy meghatározó jellegű (általában a részvények 25 százaléka feletti) részvénypakett birtoklását vállalatalapító, illetve felvásárló működőtőkebefektetések eredményeként. Döntő többségük ipari beruházásnak tekinthető. Némely szerzők direkt tőkemozgásnak tekintik a közvetlen, bank-vállalat közötti hosszú lejáratú hiteleket is. A direktnek minősülő beruházásoktól megkülönböztetik az úgynevezett *tárca-* (portfolio) befektetéseket; ezek részben kisebbségi ipari vagy egyéb részvényvásárlások vagy alapítási részesedések (a vállalati részvényállomány 25 százaléka alatt), nagyobb részt azonban a tőke-

piacokon (tőzsdéken) bankkonzorciók közvetítésével kibocsátott kölcsönkötvények átvételei (azaz adósságlevél ellenében a tőzsdén keresztüláramló kölcsöntőkék). Ebben az esetben a részvények és kötvények tulajdona elsősorban tisztán pénzügyi (járdékos) jellegű érdekeltséget fejez ki; ezért a tárcaberuházások — a rövid lejáratú bankbetétekhez hasonlóan — hajlamosabbak a nemzetközi pénzpiaci spekulációra.

A nemzetközi direkt beruházások jellegét öltő, elsősorban ipari működőtőke-befektetéseken belül az elmúlt száz évben *két fő irányzatot* különböztethetünk meg, s ezek a konkrét gazdasági-történelmi adottságoknak megfelelően kerülnek előtérbe.

Eleinte, a XIX. század második felétől kezdve a direkt beruházások főképp elmaradott területek természeti erőforrásainak kiaknázására irányultak. A beruházásoknak ez a fajtája többszörösen is kereskedelmet teremtett: a tőkejavak kezdeti kiszállítása; az újonnan kifejlesztett termelés ezt követő exportja; s végül mindkét irányú áruáramlás. A külföldi direkt beruházásoknak ez a fajtája fontos szerepet játszott a tengeren túli területek — ideértve az Egyesült Államokat is — s magának az európai kontinensnek a fejlesztésében. Ezek a korai direkt beruházások az infrastruktúrára (például posta, vasutak), a bányászatra, az ércolvasztásra, az ültetvényekre stb. koncentráálódtak.

A direkt nemzetközi beruházásoknak egy másik típusa később került előtérbe. Ez a tőkemozgás feldolgozó ipari (elosztói) ágakba irányult, s

¹ Bescsy György: A magántőkemozgások liberalizálásának útja és problémái Nyugat-Európában a II. világháború után. Közgazdasági Szemle, 1969. 2. sz. 216–224. l.

nagyrészt már fejlett országok között ment végbe. Ez a fajta direkt beruházás már a második világháború előtt nagy jelentőségre tett szert, jóllehet minden valószínűség szerint jelentőségében elmaradt az előző típusától. Bár közvetlenül a háború után a nemzetközi direkt tőke mozgásokat a beruházó és fogadó országok statisztikailag csak hiányosan rögzítették, megállapítható, hogy a két egymást követő alapirányzat nagyjából megismétlődött.

A II. világháború után ugyanis a nemzetközi direkt tőkeexport fejlődésének két fontosabb szakasza volt. Az első körülbőlül 1957-ig tartott, s a fejlődő országok kitermelő iparába (főleg kőolajtermelésébe) irányuló beruházások jellemezték. Ez az általános nyers- és fűtőanyaghiány periódusa volt. Mind az amerikai, mind az európai társaságok nagy beruházásokat végeztek a Közel-Keleten. Ezenkívül az amerikai tőke új bányászati és egyéb projektumokba ruházott be Latin-Amerikában és Kanadában, a kontinentális európai csoportok pedig tőkeexportjukat Afrikára koncentrálták; a brit társaságok az ázsiai és óceániai nemzetközösségi országokban is jelentős beruházásokat hajtottak végre. Ebben az első periódusban a feldolgozó iparba és kereskedelembe irányuló direkt külföldi beruházások — már csak a fennálló devizakorlátozások miatt is — viszonylag csekélyek voltak, különösen az európai OECD-országok között.

A második szakaszt, amely 1958-tól napjainkig terjed, az jellemzi, hogy a feldolgozó iparba és a kereskedelembe irányuló nemzetközi direkt beruházások erőteljesen növekedtek, és fokozódó mértékben a nyugat-európai OECD-országokban — elsősorban a Közös Piac országaiban, Angliában és Svájcban — helyezkedtek el.² Ezzel párhuzamosan fellen-

² Az amerikai tőkebeáramlás a nyugat-európai OECD-országok — elsősorban Anglia — feldolgozó iparába már 1950-től kezdve megindult, de csak 1958 után vett új lendületet. Az ötvenes évek végére kialakult helyzetéről I. Símal Mihály: Tőke kivitel a jelenkori kapitalizmusban. Budapest. Kossuth Könyvkiadó, 1962.

dült az ipari részvényvásárlás formáját öltő nemzetközi tárca jellegű tőkeberuházás is. A továbbiakban a ható tényezőket mindkét tőkemozgási forma figyelembevételével tárgyaljuk, hangsúllyal a direkt beruházásokra.

Tekintsünk el egyelőre az Egyesült Államok nyugat-európai új beruházásaitól, s maradjunk az európai vállalatoknál. A nyugat-európai országok közötti hosszú lejáratú tőke mozgások eleve csak a feldolgozó iparra, orientálódhatnak. Közismert, hogy Nyugat-Európa területén az új, korszerű nyersanyagok kiaknázási lehetőségei korlátozottak; ha vannak ilyenek (például az olasz, a francia, a holland földgáz, a francia uránium), akkor ezek főleg a belföldi magán- vagy állami monopóliumok ellenőrzése alatt állnak. Nagyrészt, bár kisebb mértékben, hasonló a helyzet a hagyományos fűtő- és nyersanyagok (szén, fa, vasérc, kálics, kén, higany, bauxit) kitermelésével is. A közszolgáltatási, pénzügyi (bank-) szektor még ennél is kevésbé alkalmas a tőke kivitelre; itt az említett tulajdonviszonyok, ha lehet, még kizárólagosabban érvényesülnek.³

Amikor a hosszú lejáratú tőkemozgások devizakorlátozást lebontják, liberalizálják, akkor több ok is kiváltja a fejlett tőkésországok közötti tőkemozgások megélénkülését. Ilyen okok lehetnek:

— az áruexport elősegítése fiók-vállalatok létesítésével;

— valamely harmadik (például tengerentúli) országba irányuló export előmozdítása kedvezőbb telephelyű (kikötő melletti) vállalat üzemeltetésével;

— a hazai vagy importált nyersanyag (például kőolaj) továbbfeldolgozása és -eladása külföldön;

— technológiai előnyök (például szabadalmak, licenciák) kihasználása külföldi vállalat alapítás, illetve más vállalatokkal való társulás útján;

— technikai kooperációval egybekötött kölcsönös (kisebbségi) rész-

³ Vö. Who Owns Whom, Continental Edition 1964/65. O. W. Roskill and Co (Reports) Ltd. London.

vénycsere, kölcsönös tárcaberuházás; — határmenti együttműködés kiépítése.

A direkt tőkemozgások liberalizálásának körülményei között tehát sok, korábban egyáltalán nem, vagy csak kismértékben ható tényező szüntözhet a tagállamok közötti hosszú lejáratú direkt tőkemozgások fokozódására. Elvben különböző méretű, nagy-, közép- és kisvállalatok egyaránt érdekeltek lehetnek a tőkeexport, illetve tőkeimport előmozdításában.

A direkt tőkemozgások legfontosabb szervezeti formái a következők lehetnek:

a) *Európai eredetű és székhelyű nemzetközi ipari nagyvállalat*, amely az OECD európai tagországaiban és harmadik országokban tevékenykedik. Terjeszkedésének formája új termelővállalatok létesítése vagy meglévők felvásárlása. Az anyavállalat külföldi érdekeltségeit meghatározott szempontok szerint egy vagy több holdingtársaság irányítása alá helyezheti. A lényeg azonban, hogy az anya- és leányvállalatokat többé-kevésbé szoros pénzügyi, kereskedelmi és fejlesztéspolitikai, kooperációs kapcsolatok fűzik össze, s ez a kapcsolat a külvilág számára is megtehetően felismerhető. (Közös márka; anya- és leányvállalatok, holding közös neve stb.) Példaként megemlíthetjük a Royal Dutch Shell angol-holland csoportot és leányvállalatait: Franciaországban (Shell Française), az NSZK-ban (Deutsche Shell), Olaszországban (Shell Italiana) stb. Nyugat-európai, esetleg világméretben a vállalat az illető iparágban oligopolista helyzetet foglal el. Nemzetközi jellegét az is erősítheti, hogy az anyavállalat saját, illetve érdekeltségi részvényeinek egy részét külföldön bocsátja ki, s pótlólagos tőkeigényét részben így biztosítja. Ezek a külföldi részvényeladások általában portfólio jellegűek.

b) *Országos szintű magán (állami) ipari nagyvállalat, amely egy vagy több tagországban fiók- vagy leányvállalattal rendelkezik*, de tevékenységét elsősorban nemzeti keretek kö-

zött végzi. Ebben a keretben oligopolista, illetve monopolista helyzetet foglalhat el, de európai s méginkább világméreteken legfeljebb erős konkurens, nem több. Ilyen például az olasz Fiat, Montecatini, a nyugatnémet Krupp, Siemens, a holland Philips, a francia Michelin-Citroën stb.

c) *Nemzetközi méretekben közép- és kisvállalat, amely egyes speciális esetekben (a földrajzi helyzet miatt vagy az áruexportot segítő elosztóhálozat fejlesztése, kooperáció céljából) exportálhat kisebb összegű tőkétet más tagországba.*

d) *Európai eredetű és székhelyű, magán- vagy állami, pénzügyi ellenőrző holding-társaság, amely tulajdonilag függő, alárendelt holdingok, illetve bankok, biztosítók útján az anyaország legtöbb iparágában, kereskedelmében pénzügyi hatalom és irányítás szempontjából uralkodik, vagy legalábbis erős pozícióban van.* Ez tekinthető klasszikus európai finánciók szervezeti formának. A részvényrészesezési rendszer révén sokszor nehezen követhető kapcsolatba kerül saját országa, OECD partnerországok vagy harmadik országok más hasonló csoportjaival. Gyakoriak kisebbségi (portfólió) érdekeltségváltásai. Ellentétben azonban a vertikális ipari óriásvállalattal, a teljhatalmú pénzügyi irányítás nem vezet feltétlenül az irányított egyedi vállalatok oligopolista piaci helyzetéhez még nemzeti méretekben sem. Az állam mellett ezek a csoportok monopolizálják az egyes OECD-országok hiteléletét, s ipari érdekeltségeik révén széles körű nemzetközi kooperációs és közös vállalat-alapítási tevékenységet folytatnak. Különösen jellemző ez a szervezeti forma Belgiumra (Société Générale, Brufina, Banque Lambert, Banque Empain stb.), de más országokra is: az NSZK-ban például a három vezető magán nagybank (Deutsche Bank, Dresdner Bank, Commerz Bank), a Stinnes, a Flick csoportok, Franciaországban a Cie Financière (Rotschild), BUP, Paribas (Banque de Paris et des Pays-Bas) stb.; Olaszországban az állami szektor jelentős

részét ugyancsak holdingformában szervezték meg (IRI, ENI, ENEL).

Mennyiben *képesek és hajlandók* a vezető (magán vagy állami) nyugat-európai vállalatok és csoportok az új helyzetben nagyobb arányú terjeszkedésre egymás országaiban? Nyilvánvaló, hogy ezt is különböző, a nyugat-európai általános történelmi, gazdasági fejlődéstől s a terület mai gazdasági adottságaitól függő tényezők határozzák meg.

Közismert történelmi tény, hogy az elmúlt 70—80 évben a nyugat-európai tökefelőslegek mögött a terület viszonylag lassú gazdasági növekedése húzódott meg. Ez (békeidőben) nyilvánvalóan alacsony szinten tartotta az egymás tőketartalékai iránt támasztott keresletet. A második világháború óta eltelt csaknem 25 évben, s ami még fontosabb, az EGK-szerződés életbelépése után viszont éppen az ellenkezőjét tapasztalhatuk: a gyorsan és állandóan növekvő beruházási és személyes fogyasztási kereslet — több más tényezővel együtt — az európai OECD-országok gazdaságának gyors vagy legalábbis folyamatos növekedését tette lehetővé. A liberalizálás után ez az övezeten belüli tőkemozgásra is ösztönzőleg hathat. Másrészt, a gyors gazdasági növekedés fékezheti is a tőkeáramlásokat, mivel a belföldi beruházási szükségletek egyidejűleg lekötik a számításba jöhető exportálható (vállalati, pénzcsoport) tőkét.⁴ Ezenkívül a bérszínvonal erőteljes növekedése abszolúte és (vagy) relatíve csökkentheti a tőkeként exportálható (fel nem osztott) profitmenynyiséget.

A hosszú lejáratú tőkemozgások nagysága és fő irányai

Az 1960—1965 közötti periódus több szempontból is viszonylag ho-

⁴ Az EGK országaiban a hatvanas évek első felében a vállalati saját bruttó megtakarítások + rövid lejáratú hitelek együttesen is csak átlag 70—80 százalékban fedezték a vállalatok bruttó beruházásait. Az ilyen értelemben vett „önfinanszírozás” aránya legkisebb Franciaországban és Olaszországban, legnagyobb az NSZK-ban és Hollandiában volt. Vö.: European Investment Bank; Annual Report, Brüsszel, 1963. 31. 1.

mogénnek tekinthető: *már* bevezették (1961 elején) az európai OECD-országok valutáinak konvertibilitását (a Nemzetközi Valutaalap értelmezése szerint), és a hosszú lejáratú direkt tőkemozgásokat OECD-méreteken liberalizálták — viszont a dollár és a font helyzete (főleg az előbbie) még nem tette szükségessé az 1965—1968 között fokozódó adminisztratív és „önkéntes” tőkeexport-korlátozások (újbóli) bevezetését. A vizsgált periódus másik fő jellegzetessége az EGK tagországainak és más európai OECD-országok kedvező konjunktúrája és gyors növekedése, amely jelentős tőkeigénnyel járt együtt, s ugyanakkor az amerikai, valamint az angol gazdasági növekedés viszonylagos lassúsága (főleg az időszak elején). Ez jelentős, exportálható viszonylagos tőkefelesleget biztosított a két — kulcsvalutájú — országban.

Először az EGK-övezet szerepét vizsgáljuk meg a hosszú lejáratú tőkemozgások szempontjából.

Hosszú lejáratú tőkemozgások az EGK-országok között

Az EGK országai között végbenő magántőke-áramlásokról szóló adatokat csak 1960 óta tartják nyilván, de ezek sem adnak teljes képet. A vizsgált periódusban érvényesülő alaptendenciák felméréséhez azonban jól használhatók.

A rendelkezésre álló (nem teljes) adatokból mindenekelőtt az tűnik ki, hogy az *EGK-országok közötti (direkt) magántőke-mozgások nagysága a vizsgált félévtizedben az ötvenes évekhez képest ugrásszerűen megnőtt.*⁵ Ez természetesen elsősorban azzal magyarázható, hogy valutáris és adminisztratív oldalról 1957—1958 után a korlátozások nagyrészt megszüntek. De az EGK-n belüli hosszú

⁵ Az ötvenes évekre (1950—1959) nincsenek teljes körű adatok, de a későbbi EGK-országok között megvalósult hosszú lejáratú tőkemozgás összes értékét nem becsülik többre 100 millió dollárnál. Vö. International Direct Investments by Private Enterprises in Western Europe and North America. Economic Bulletin for Europe. Vol. 19. No. 1. U. N. Geneva, 1967. nov. 58. 1.

Hosszú és középlejratú magántőke mozgások az EGK országai között 1960—1965-ben
(millió USA-dollár; a hivatalos valutaátszámítási kulcsok alapján)

A tőkeáramlás formái	NSZK	Franciaország	Olaszország	Hollandia	Belgium—Luxemburg	EGK összesen
<i>Export az EGK-országokból</i>						
Direkt	-318,06	-176,20	-123,10	-316,56	..	(-933,92)
Portfolio	-161,72	+16,40	-12,80	-413,83	-316,00	(-909,75)
Egy évi és hosszabb lejratú (kereskedelmi) hitelek ..	-160,40	-80,56	-106,00	-124,56	..	(-471,52)
Egyéb tranzakciók	-132,19	+22,14	..	-8,29	..	(118,34)
Statisztikailag kimutatható tőke mozgások összesen	-772,37	-218,22	(-241,90)	-863,24	..	(-2433,53)
<i>Import az EGK-országokba</i>						
Direkt	+326,06	+340,90	+311,00	+102,68	..	(+1080,64)
Portfolio	+672,01	+180,20	+39,90	+256,48	+44,00	(+1192,19)
Egy évi és hosszabb lejratú (kereskedelmi) hitelek ..	+580,66	+146,65	+103,70	+70,90	..	(+901,91)
Egyéb tranzakciók	-46,32	—	..	-2,74	..	(-49,06)
Statisztikailag kimutatható tőke mozgások összesen	+1532,41	+667,75	(+454,60)	+427,32	..	(+3125,80)
Egyenleg	+736,04	+439,53	(+212,70)	-435,92	..	(+692,27)

Forrás: Commission de la Communauté Européenne: Le développement d'un marché européen de capitaux, Bruxelles 1966. november. 374—377. 1.

lejratú tőke mozgások globális nemzetgazdasági jelentősége továbbra is csekély maradt a hat országban megvalósított összes bruttó beruházások értékéhez képest. A bruttó (állami és magán-) beruházások ugyanis az EGK tagállamaiban 1961—64 között 218 milliárd dollárra tehetők; ezen belül a tőkeimport részéről közvetlenül érintett vállalati beruházások 135 milliárd dollárra. Az övezeten belüli tényleges vállalati (magán) direkt + portfolio tőke mozgások (körülbelül 1,74 milliárd dollár) mindennek csak töredékét, körülbelül 1,35 százalékát fedezték.

Az 1. sz. táblázat adatai — más forrásból származó kiegészítő adatokkal egybevetve — azt mutatják, hogy az EGK-n belül a vizsgált pe-

riódusban *Belgium és Hollandia* töltötték be jelentősebb nettó tőkeexportőri funkciót. Újabb belga adatok⁶ szerint 1960—65 között összesen több mint 900 millió dollár értékű külföldi hosszú lejratú tőke áramlott be az országba. Ha ezt az adatot összevetjük az 1. táblázat jobb alsó rovatában található 692 millió dolláros „szabálytalan” egyenleggel (szabály szerint az EGK-országok közötti ki- és beáramlásoknak egyenlőknek kellene lenniük), továbbá a belgiumi hosszú lejratú tőke ki- és beáramlásoknak a 2. sz. táblázatban feltüntetett globális, hivatalos egyenlegével (+ 302 millió dollár), nagyjából arra a következtetésre jutunk,

⁶ L'Echo de la Bourse; Brüsszel, 1968. június, 5. sz.

hogy az 1. sz. táblázat „szabálytalan” egyenlege elsősorban Belgium EGK-n belüli nettó direkt tőkeexportjával azonosítható. Ezen az alapon azt mondhatjuk, hogy *Hollandia* (ide számítva a brit-holland nagyvállalatokat is) és *Belgium* a vizsgált időszakban együttesen mintegy 1,0—1,1 milliárd dollár értékű nettó hosszú és középlejártatú tőkeexportot bonyolított le az EGK többi tagállamaiba, ebből 40 százalékot *Hollandia*, körülbelül 60 százalékot *Belgium-Luxemburg*.

A legnagyobb EGK-n belüli tőkeimportörök, az NSZK és Franciaország, ebből a nettó EGK-n belüli tőkeexportból körülbelül 80 százalékban részesedtek. Itt természetesen csak a pozitív és negatív egyenlegek mechanikus szembeállításáról van szó, s nem a bruttó tőkeáramlások tényleges irányáról, amelyről csak szórványos információk állnak rendelkezésre. Az 1. sz. táblázat adatai azt mutatják, hogy az NSZK-ba elsősorban középlejártatú (egy évnél hosszabb külkereskedelmi) hitelek, valamint portfólió tőke áramlott be.⁷ *Hollandia* mindkét csatornán keresztül, *Belgium* mint portfólió-tőkeforrás (kisebbségi részvényvásárló) ezzel kapcsolatban nyilvánvalóan központi szerepet játszott. Ez azért is valószínű, mivel francia tulajdonosok közben jelentősebb portfólió tőkét repatriáltak, s mint exportörök ebben a vonatkozásban nemigen jöhetnek számításba. Az NSZK-ban a magas belföldi kamatszínvonal, a kedvező konjunktúra és a meglehetősen magas vállalati (részvény-) jövedelmezőség 1964-ig erős szívóhatást gyakorolt mind az EGK-n belüli, mind az EGK-n kívüli portfólió tőkekináltra. Ennek csak az inflációellenes, a külföldi tulajdonú értékpapírok jövedelmére kivetett, 25 százalékos rendkívüli adó („Kuponsteuer”) vetett átmenetileg véget 1964-ben.

Az EGK-n belüli legfontosabb hosszú és középlejártatú tőkemozgási

⁷ Az NSZK nemzetközi pozíciójának alakulásáról lásd legújabbban Wiesler Iván: A nyuganémét márka expanziója a tőkés pénzpiacokon, *Közgazdasági Szemle*, 1969. 1. sz.

irány 1960—1965 között ezek szerint a *Benelux államokból* az NSZK-ba történő áramlás volt. Ezt csak fokozza az, hogy a holland direkt beruházások nagyobb része valószínűleg ugyancsak az NSZK gazdaságában helyezkedett el.⁸ Jelentősebbek voltak még az NSZK-nak *Franciaországba* és *Belgiumba* irányuló direkt beruházásai. Franciaország EGK-n belüli tőkeexportja elsősorban Olaszországba, kisebb részben az NSZK-ba irányult, importja az NSZK-ból s — becslésünk szerint — a *Benelux államokból* származott. Az olasz direkt tőkeexport fő iránya ugyancsak az NSZK volt.

Olaszország tényleges pozícióját sem az EGK-n belül, sem harmadik OECD-országokkal szemben nem lehet egyértelműen megállapítani. Az 1. és 2. sz. táblázatok Olaszországra vonatkozó adatait ugyanis számottevően torzítják azok a bankjegyetformában végrehajtott tőkemenekítések, amelyekhez a líra 1962—1963-ban felgyorsult inflálódásától és az államosításoktól való félelmükben az olasz tőkések folyamodtak.⁹ A fiktív mozgások kiszűrése után *Olaszország* — a táblázat formális adataival ellentétben — *mind az EGK-n belül, mind „harmadik országok” (azaz Svájc) felé* nettó portfólió tőkeexporttör csekély mértékben nettó direkt tőkeimporttör, s összességében inkább nettó exporttör, mint importtör szere-

⁸ Vö. Monatsberichte der Deutschen Bundesbank; Frankfurt/a.M. 1966. november.

⁹ Ez a sajátos tőkeexport Svájcra át részben az NSZK, részben *Hollandia* felé, de elsősorban *Svájcba* irányult, statisztikailag viszont nem került nyilvánlártaába. A folyamat második szakaszában a kimenekített tőke nagy része (1962-ben körülbelül 75 százaléka, 1963-ban 65 százaléka) regisztrált, „külföldi” tőkeimportként visszaáramlott az országba, s mesterségesen felduzzasztotta a tényleges hosszú és középlejártatú tőkebehozatalra vonatkozó adatokat. Becslések szerint 1963—1965-ben (az 1. és 2. táblázatban csak ezeknek az éveknak az adata szerepel) egyedül *Svájcba* körülbelül 2,3 milliárd dollár értékű tőkét csempészték ki, a csúcsvég 1963 volt 1,46 milliárdal, ebből körülbelül 800 millió áramlott vissza „svájci” portfólió, illetve direkt beruházásként. Jellemző azonban a kérdés tisztázatlanságára, hogy a fenti, a brüsszeli EGK-bizottságtól származó becslésekkel ellentétben egy másik EGK-szerv, az Európai Beruházási Bank 1961—1964 között 860 millió dollárra becsüli *Olaszország* harmadik országokból származó nettó együttes direkt + portfólió tőkeimportját.

pet játszhatott. A nettó egyenleg egyik esetben sem becsülhető 2—300 millió dollárnál többre.

Svájc mindenestre olyan tőkeközvetítőként jelenik meg, amely az EGK-n, sőt egy adott EGK-országon belüli direkt + portfólió (részvény) tőkék áramlásának is közvetítője.

*Tőkeáramlás az EGK-
és a kívülálló országok között*

Ezen áramlások konkrét irányait — már csak Svájc közvetítő szerepe miatt is — még sokkal inkább becslésekből kiindulva kell megítélnünk, mint az EGK-n belüli áramlások

esetében. A „harmadik országok” és az EGK közötti hosszú lejáratú tőkeforgalmon elsősorban az OECD többi tagállama és a Hatok közötti tőke-mozgások értendők.

Harmadik országokkal szemben már valamennyi EGK-ország nettó magántőke-importőr volt 1960—1965 között. A nettó tőkeimport természetesen csak a harmadik országokra együttesen igaz, s nem minden egyes, az EGK-n kívülálló OECD-országra külön-külön.

A beáramló tőke túlnyomórészt kétségtelenül az Egyesült Államokból, valamint Svájcból és Nagy-Britanniából ered. Az ENSZ-nek egy,

2. sz. táblázat

Hosszú és középlejratú magántőke-mozgások az EGK és harmadik országok között 1960—1965-ben
(millió USA-dollár; hivatalos valutakulcsokon átszámítva)

A tőkeáramlás formái	NSZK	Franciaország	Olaszország	Hollandia	Belgium—Luxemburg	Összesen
<i>Tőkeáramlás harmadik országokból az EGK-ba</i>						
Direkt	+1084,83	+883,80	+848,30	+229,91	..	(+3046,84)
Portfólió	+1324,81	+489,80	+531,70	+770,55	+40,00	(+3156,86)
Egy évnél hosszabb (külkereskedelmi) hitelek	+530,39	+528,92	+934,40	+363,12	..	(+2356,83)
Egyéb tranzakciók	-108,08	-0,20	..	+25,00	..	(+83,28)
Összesen	+2831,95	+1901,72	(+2314,40)	+1388,58	(..)	(+8643,81)
<i>Tőkeáramlás az EGK-ból harmadik országokba</i>						
Direkt	-530,21	-444,00	-359,20	-384,29	..	(-1717,70)
Portfólió	-589,77	+370,06	-33,60	-101,35	-98,00	(-452,66)
Egy évnél hosszabb (külkereskedelmi) hitelek	-250,68	-124,44	-151,20	-331,04	..	(-857,36)
Egyéb tranzakciók	-135,65	+164,70	..	-23,42	..	(+5,67)
Összesen	-1506,31	-33,68	(-544,00)	-840,10	..	(-3033,33)
Egyenleg	+1325,64	+1868,04	(+1770,40)	+548,48	(-58)	(+5610,48)
A tőkebeáramlások együttes (EGK eredetű + egyéb) egyenlege	+2821,72	+2307,46	(+1983,10)	+112,56	+302,00	

Forrás: 1. 1. sz. táblázat.

az előzőekben már idézett tanulmánya¹⁰ szerint (amerikai és angol hivatalos statisztikák alapján) 1960—1965 között körülbelül 400 millió dollár brit, 1959—66 között 4,5 milliárd dollár értékű amerikai új, *direkt* magántőke-befektetés irányult az EGK-ba. Az amerikai új direkt beruházások 1960—1965 között befektetett része eszerint körülbelül 3,6 milliárd dollárra becsülhető. Az *amerikai adatokat azonban nem lehet mechanikusan összevetni a 2. sz. táblázat EGK-forrásokból származó adataival*. A számbavételi elvek különbözősége — nevezetesen a készletek különböző formáinak beszámítása — miatt az amerikai befektetések, valamint az európai USA-tőkeállomány értéke az amerikai statisztikák szerint *csaknem kétszerese* annak, amit az EGK-országok szorosabb értelemben — az állótőke-állomány alapján — a direkt beruházások állományának tekintenek.¹¹

Ha az amerikai új külföldi direkt tőkebeáramlások értékét ennek értelmében a fenti összeg felének vesszük (1,8 milliárd dollárnak), akkor is azt állíthatjuk, hogy körülbelül 40 százalékkal meghaladta az EGK-n

¹⁰ International Direct Investments, U. N.—E. C. E. Geneva, 1967. november.

¹¹ Vö. Monatsberichte der Deutschen Bundesbank. Frankfurt/a. M. 1966. november.

belüli *direkt* tőkeáramlások nagyságát, s körülbelül 60 százaléka volt az EGK-ba irányuló harmadik országból származó direkt tőkebeáramlásnak. Az utóbbinak további 11—12 százalékát szolgáltatta Nagy-Britannia, a fennmaradó 25—28 százalékon a többi OECD-ország, elsősorban Svájc, kisebb részben Kanada, Svédország, valamint más, nem azonosítható országok osztoztak. Természetesen nem lehet megállapítani, hogy Svájc milyen mértékben közvetített amerikai, illetve EGK-eredetű tőkeket, s milyen mértékben exportált saját tőkét az EGK-ba. Az Egyesült Államokkal kapcsolatban hasonló megjegyzés illeti a kanadai befektetéseket is.

Az EGK-ba harmadik országból irányuló hosszú és középlejratú tőkebeáramlás *teljes* összegén (a direkt beruházások ebből körülbelül 40 százalékot fedeztek) belül feltehetően nagyobb volt Svájc és kisebb Anglia, valamint az Egyesült Államok *közvetlen* részesedése, mivel az utóbbi éppen Svájcön keresztül szerrez legtöbbször részvényérdekeltséget EGK-vállalatokban.

Mindezek alapján megkíséreljük táblázatban bemutatni az EGK-terület 1960—1965 közötti hosszú és középlejratú tőkeimportjának származási hely szerinti megoszlását:

3. sz. táblázat

Becslés az EGK-országokba irányuló hosszú és középlejratú tőkebeáramlás forrásainak megoszlására 1960—1965 (millió dollár, illetve százalék, kerekített adatok)

Az importált új tőke származási helye	Direkt beruházás		Portfolio		1 évnél hosszabb (külkereskedelmi) hitelek		Összesen	
	millió dollár	százalék	millió dollár	százalék	millió dollár	százalék	millió dollár	százalék
EGK	1000	25	1200	36	900	27	3 100	29,6
Egyesült Államok	1800	45	1000	32	2400	73	7 400	70,4
Egyéb OECD . . .	1200	30	1000	32				
Összesen	4000	100	3200	100	3300	100	10 500	100

Forrás: 1. és 2. sz. táblázat, valamint European Investment Bank Annual Report. Brüsszel, 1964, 1965.

Az EGK-országokba beáramló hosszú és középlejratú (új) külföldi tőkebefektetéseknek tehát alig egyharmada származott más EGK-országokból, s a vállalatok tőkeerejét legjobban mutató külföldi direkt beruházások terén az EGK-országok aránya még alacsonyabb, mindössze 25 százalék volt.

Az OECD-országok eltérő gazdasági fejlettsége és a nemzetközi magántőkemozgás

Vajon kimutatható-e valamilyen párhuzamosság a legnagyobb vállalatok országos és ágazati megoszlása, tevékenységük nemzetközi jellege és az illető vállalat „anyaországának” nettó (direkt) tőkeexportőr, illetve nettó tőkeimportőr jellege között?

Az „Európai Közösség Iparinak Egyesülete” (Union des Industries de la Communauté Européenne) 1964—1965-ben, nagyrészt az amerikai Fortune c. folyóirat szokásos évi listái alapján összehasonlította az OECD-és egyéb harmadik országok vezető iparvállalatainak méreteit. A vizsgálat nem terjedt ki a pénzügyi hold-ingokra (s általában a pénztíztételekre) és érdekeltségeik összesített nagyságára, valamint több vezető általi vállalatra. Így a kapott eredmények általában bizonyos fokig „leértékelték” az európai OECD-országokat (főleg az EGK-t), valamint Japánt. Mégis egyértelműen kiderült, hogy az utóbbiak lemaradása ezen a téren nagyon jelentős; más szavakkal, kevés volt a valóban nemzetközi méretű, európai tulajdonban levő nagyvállalat.¹²

A vizsgálat az 1962. vagy az 1963. évi vállalati bruttó üzleti forgalmat vette a rangsorolás alapjául.

Nézzük meg először az évi 1 milliárd dolláros forgalmat elért vállalatok világméretű megoszlását (szocialista országok nélkül). 1963-ban összesen 64 vállalat realizált 1 milliárd dollárt vagy ennél többet. Ebből 49 amerikai, 5 nyugatnémet, 4 angol, 2 holland-angol, 1 holland, 1 olasz, 1 svájci és 1 japán volt. Az EGK tehát összesen 7, illetve ha a két holland-angol nagyvállalat (Royal Dutch Shell és Unilever) felét odaszámítjuk, 8 ilyen nagyvállalattal rendelkezett. Az Egyesült Államok és az EGK egymáshoz viszonyított aránya 6:1. Három EGK-tagállam: Franciaország és a Belga-Luxemburgi Unió egyetlen ilyen nagyvállalattal sem rendelkezett.

Nem sokkal volt kedvezőbb a kép az EGK szempontjából akkor sem, ha a világ évi 250 millió dollár forgalmat elérő vagy meghaladó vállalatainak megoszlását vizsgáljuk. Még ebben a kategóriában is jól ki-vehető az EGK- (s más európai) vállalatok átlagos méreteinek elmaradása az Egyesült Államok vállalataitól: a vállalatok számát illetően az arány 2,3 : 1 volt az Egyesült Államok javára, az üzleti forgalomban az arány már csaknem 3,6 : 1.

Ha az EGK-n belüli arányokat nézzük, az NSZK és Hollandia pozíciója látszik a legelőnyösebbnek, bár az utóbbi csak a hagyományos angol-holland összefonódás révén.

Az EGK elmaradása az átlagos vállalati méreteken nyilván nem kedvez az övezeten belüli hosszú lejratú tőkemozgásoknak. De az 1. és a 2. sz. táblázat alapján azt is megállapíthatjuk, hogy ebben nem csupán az EGK-vállalatok szerényebb méretei (és tőkeereje) játszottak zárólagos szerepet; ugyanis az EGK-országok együttesen *megközelítőleg ugyanannyi hosszú és középlejratú tőkét exportáltak harmadik országokba, mint egymás országaiba.* Ez a tőkeexport elsősorban más, tőkeszegényebb, észak- és dél-európai OECD-országokba, az Egyesült Államokba, illetve az elmaradott, volt gyarmati területekre irányult.¹³ Ez jelentős részben annak a körülmény-

¹² Megjegyzendő, hogy a felmérés (1963) óta az európai OECD-országokban és Japánban végbement nagyvállalati fúziók valamelyest csökkentették ezt az elmaradást. Az Egyesült Államokban a nagyvállalati fúziókat a trösztellenes törvények akadályozták. De az európai fúziók nem mindig vezetnek versenykéesebb termelőegységek, illetve tőkeerősebb csoportok kialakulásához; e folyamatok kibontakozásához hosszabb idő szükséges.

¹³ Vö. European Investment Bank; Annual Report. Brüsszel, 1964., 1965.

**Évi 250 millió dollárt vagy többet forgalmazó vállalatok megoszlása
a világ országai között 1962-ben
(szocialista országok nélkül)**

Ország	A vállalatok száma	Együttes bruttó üzleti forgalom	
		millió dollár	százalék
Egyesült Államok	127	145 507	65,5
Nagy-Britannia	31	21 617	9,7
NSZK	25	17 665	8,0
Franciaország	16	7 851	3,5
Japán	16	7 699	3,5
Hollandia	3	7 160	3,3
Olaszország	6	4 156	1,9
Svájc	5	3 338	1,5
Kanada	6	2 291	1,0
Svédország	9	1 992	0,9
Belgium	2	798	0,4
Ausztrália	2	798	0,3
Luxemburg	1	700	0,3
Mexikó	1	540	0,2
Ebből	250	222 072	100,0
EGK összesen	53		18,4
EFTA összesen	41		12,1

Forrás: UICE: L'Europe face à la concurrence des entreprises mondiales. Centre de Recherches Européennes, Lausanne; 1965.

nek tudható be, hogy a *tőkemozgások liberalizálása eleve OECD (atlanti) méretekben következett be, s ez mintegy feloldja az EGK kereteit ezen a téren.*

Vizsgáljuk meg most a kérdést a két — kulcsvalutájú — angolszász ország, Anglia és az Egyesült Államok oldaláról.

Az amerikai direkt beruházások gyors növekedése 1950 és különösen 1958 óta a kontinentális Nyugat-Európában részben ugyanazokkal az általános okokkal magyarázható, amelyek a Nyugat-Európán (s az EGK-n) belüli direkt tőkemozgásokat is befolyásolják. Az Egyesült Államok és a kontinentális Nyugat-Európa vállalatai között azonban közismerten lényeges fejlődésbeli és tőkeerőbeli szakadék van: Anglia vállalatai a II. világháború után egy ideig közbülső pozíciót foglaltak el. Az EGK-ban kiépített amerikai és brit magán direkt befektetések ágazati elhelyezkedése¹⁴ is ezt tükrözi. Az EGK-országok ipara több, kutatás-

igényes, korszerű technológián alapuló és (vagy) korszerű tömegfogyasztási cikkek előállító ágazatokban relative vagy abszolúte elmaradt volt. A viszonylagos ipari és fogyasztásszerkezeti elmaradottság leküzdése viszont éppen ezeknek a szektoroknak a fejlesztését követelte. A meglévő belföldi érdekeltségek állami támogatása mellett tehát az importőr nyugat-európai országok (kormányok) ösztönözték az angolszász direkt tőkeimportot. *Egymástól ugyanis e problémák megoldására általában nem remélhettek megoldást.* Másfelől Nyugat-Európában a vizsgált periódusban a feldolgozó ipari profitoráták kedvezőbben alakultak, mint az Egyesült Államokban. Erről ad képet az 5. sz. táblázat.

¹⁴ Az amerikai beruházások főképp a gépkocsi-, számítógép-, elektronikai és műszeriparban, a vegyiparban, az élelmiszer-, illetve a kőolajfeldolgozó iparban; a brit beruházások a vegyi-, a kőolajfeldolgozó, kisebb részben az élelmiszeriparban összpontosulnak — az utóbbiak elsősorban 2 brit-holland óriásvállalatot keresztül.

Az amerikai feldolgozó ipari beruházások hozama*
az Egyesült Államokban és Nyugat-Európában 1960—1966 között
 (százalék)

Megnevezés	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966
Direkt beruházások Európában.....	16,7	14,1	11,8	12,7	14,0	12,9	11,2
Az amerikai feldolgozó iparban.....	11,1	10,2	11,8	12,2	13,8	15,1	15,2

* Európában kifejezi a *nettó* profitnak az Egyesült Államokba hazautalt része és a befektetett tőke év eleji, könyv szerinti értékének arányát; az Egyesült Államokban a nettó jövedelemnek (profitnak) és az aktívák év eleji nettó értékének arányát.

Forrás: Perspectives économiques de l'OCDE; Paris, 1968. július, 47. 1.

Az amerikai és a brit magáncsoportok, nagyvállalatok 1950, de különösen 1958 után, az adminisztratív liberalizálás előrehaladásával, siettek a lehetőségeket kiaknázni. Ezenkívül Nyugat-Európa (s elsősorban az EGK-országok) háború utáni tartós konjunktúrája, a nemzeti jövedelem, a termelő és a személyes fogyasztás gyors növekedése általában is gyorsan bővülő keresletet támasztottak az amerikai feldolgozó ipar, az amerikai és brit érdekeltségű nyersanyag- és energiahordozó-források termékei iránt.

A nyugat-európai országok *belső* piacán jelentkező, *bővülő és változó szerkezetű kereslet* volt tehát az amerikai és brit direkt magántőke-beáramlás legfőbb indítéka. Jól mutatja ezt az Egyesült Államok nagyvállalatainak nyugat-európai (EGK-) érdekeltségei üzleti forgalmának szerkezete is. 1957-ben, a Római Szerződés aláírásának évében, a feldolgozó és kőolajipari leányvállalatok összes eladásain belül minden egyes EGK-országban a *belföldi eladások* voltak túlsúlyban, a feldolgozó ipari vállalatok eladásainak több mint 80 százaléka, a kőolajipari (finomító) vállalatokénak 90 százaléka a belföldi piacra irányult.¹⁵ Ez a megoszlás éles elentétben áll a fejletlen, nyersanyagtermelő országokban folytatott gyakorlatl, ahol a külföldi (s amerikai)

direkt magánberuházások elsősorban (fejlett országokba irányuló) exportra termelnek. A Közös Piac megalakulása és a kölcsönös árucseré-forgalom fejlődése nyilvánvalóan fokozta az amerikai és brit leányvállalatok számára is a többi tagországba irányuló áruexport jelentőségét; de a Közös Piacnak mint egésznek a méreteiben a „belföldi” kereslet nyilvánvalóan meghatározó maradt.

Az Egyesült Államokból az EGK országaiba irányuló direkt tőkeáramlás tehát specifikus vonásokat is mutat az egyéb OECD-közi tőkemozgásokkal szemben: egyrészt fejlettebb országból irányult (viszonylag) fejletlenebb országokba, másrészt a fogadó országok szempontjából, a direkt tőkeimport elsősorban áruimportpótló beruházásként jelentkezett, s tőkét szabadított fel más, exportra termelő iparágak és csoportok számára. A vertikális, nyersanyagtermelő és -feldolgozó, amerikai és brit nagyvállalatok tőkeimportja ezenkívül az EGK-országok saját, nyersanyagtermelő tőkeexport-szükségletét is csökkentette. Erre legjobb példa az NSZK kőolajfinomító iparának kifejlődése: de — kisebb mértékben — Francia- és Olaszországé is.

Ismeretes, hogy az amerikai tőkeexportot a Közös Piac védett vámterületére való behatolás szándéka is vezérelte. Az EGK felállítása ezért is esett egybe a külföldi amerikai magánberuházások növekvő európai orientációjával. De az EGK hatását pontosan nem lehet kiszűrni, mivel

¹⁵ Vö. V. N. Bandera—J. T. White: US Direct Investments and Domestic Markets in Europe. *Economia Internazionale*, Genova 1968. február.

megalakulása egybeesett a tőkemozgás OECD-méretű liberalizálásával. Nem lehet pontosan kimutatni pozitív korrelációt a vámdiszkrimináció foka és az amerikai beruházásoknak az EGK ipari szektorában való terjeszkedése között sem. A váмок megkerülésére irányuló törekvést tehát nem lehet a többitől elválasztani, viszont „de facto” bekövetkezett.¹⁶ Ez az utóbbi motívum azonban alárendelt szerepet játszik az EGK-országok csoportjainak egymás gazdaságába való behatolása szempontjából.

Némely szerzők szerint a legnagyobb amerikai vállalatok külföldi direkt beruházásait a vállalatoknak az Egyesült Államokban fennálló oligopolisztikus piaci helyzete idézi nagyrészt elő. Az amerikai trösztellenes törvények ugyanis elvben gátolják e vállalatok belföldi terjeszkedését egymás rovására. A külföldi és főleg a nyugat-európai új direkt beruházások eszközül szolgálnak arra, hogy az amerikai belföldi törvényhozást megkerüljék, uralkodó, monoplista helyzetet a külföldi piacon építsenek ki, s külföldön maximálják profitjaikat a verseny felszámolása révén.¹⁷ Némely ultramodern iparág (például a számítógépipar) technikai fölénye különösen alkalmas lehet az európai konkurrenciára letörésére, a teljes számítógépipar pénzügyi és technikai alárendelésére (jóllehet egy nagyvállalat abszolút monopóliuma még itt is nehezen képzelhető el).

E tényezők együttes hatására az amerikai, s kisebb részben a brit külföldi direkt beruházások megoszlásában 1958 és 1965 között jelentős eltolódás következett be Nyugat-Európa javára. Mivel az összes külföldi direkt tőkeállomány is nőtt, a

Nyugat-Európába irányuló befektetések dinamizmusa meghaladta az átlagost.¹⁸

Hasonló tendencia mutatható ki az angol külföldi direkt beruházások megoszlásában, ugyanis Nyugat-Európa súlya 1957 és 1962 között 8,5 százalékról 10 százalékra nőtt. A növekedés azonban viszonylag szerény, mert a sterlingövezet és Kanada súlya a direkt beruházások összes állományán belül továbbra is nagy, 50, illetve 10 százalék fölött volt.¹⁹

A vizsgált időszakban (1960—65) Nagy-Britannia összes új, külföldi direkt beruházásai körülbelül 6 milliárd dollár értékűre tehetőek. Ebből körülbelül 3 milliárd dollárt a már meglévő külföldi érdekeltségek külföldi profitjainak újberuházásával fedeztek; körülbelül 3 milliárd dollár volt a bruttó kiáramlások értéke. Ugyanezen idő alatt körülbelül 1,3 milliárd dollár értékű külföldi — ugyancsak elsősorban amerikai — direkt beruházás áramlott be a szigetországba. Nagy-Britannia így 6 év alatt körülbelül 1,2 milliárd dolláros nettó direkt tőkeexportot bonyolított le. Ehhez járultak még a londoni tőkepiac hagyományos fontkötvény-átvételei 320 millió dollár értékben. 1958 után a brit tőkeexport 1964-ben érte el csúcspontját, s nagymértékben hozzájárult a font 1967 novemberi leértékelését megelőző, többéves fizetésimérleg-válság kirobantásához.²⁰

¹⁸ Az amerikai vállalatok különböző forrásokból (új tőke beáramlása + önffinanszírozás) gépekre és felszerelésekre fordított kiadásai az EGK-országokban (és Nagy-Britanniában) a vizsgált időszakban természetesen ugyancsak állandóan nőttek, s a gépekre és felszerelésekre fordított évi bruttó belföldi, európai állótőke-beruházások állandóan növekvő részét szolgáltatták. Legnagyobb szerepük Belgium—Luxemburgban és Nagy-Britanniában van. Részarányuk 1957—65 között az EGK átlagában 2,2 százalékról 4,5 százalékra (Belgiumban 2,6 százalékról 9,3 százalékra), Angliában 7,8 százalékról 10 százalékra nőtt. Vö.: International Direct Investments... 67. l.

¹⁹ Vö. Board of Trade Journal, London. 1962. szeptember 4. és 1964. augusztus 4., továbbá International Direct Investments... 64. l.

²⁰ Vö. International Direct Investments... 60—62. l., Le développement d'un marché... 379. l., továbbá: Becksy György—Müller János: A fontleértékelés és a brit gazdaságpolitika alapkérdései. Gazdaság, Budapest, 1968. 1. sz.

¹⁶ Vö. B. Balassa: American Direct Investments in the Common Market; Banca Nazionale del Lavoro — Quarterly Review, Roma, 1966. június, továbbá: International Direct Investments... 67. l.

¹⁷ Vö.: International Direct Investments... 57. l., továbbá R. Vernon: Antitrust and International Business. Harvard Business Review, Boston, 1968. szeptember—október, valamint Adám György: Új technika, új struktúra. Budapest, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1966.

**Az amerikai külföldi direkt beruházások nettó könyv szerinti értékének
megoszlása országok és területek között
(százalékban)**

Megnevezés	1950	1958	1965	Értéke 1965-ben (millió dollár)
Minden ország, összesen ...	100,0	100,0	100,0	49 217
<i>I. Fejlett országok</i>	48,4	55,6	64,9	31 947 ¹
Kanada	30,4	34,5	30,8	15 172
Nyugat-Európa	14,7	16,7	28,2	13 894
Ebből: EGK	5,4	7,0	12,7	6 254
Anglia	7,2	7,8	10,4	5 119
Egyéb fejlett	3,3	4,4	5,9	2 881
<i>II. Fejletlen országok</i>	51,6	44,4	35,1	17 270

Forrás: International Direct Investments ... 63. 1.

**Az Egyesült Államok tényleges szerepe
Nyugat-Európában: nettó tőkeexportőr
vagy hosszú lejáratú tőkék közvetítője?**

Ez a kérdés joggal vetődik fel, amikor az 1958—65-ös periódust vizsgáljuk. Ha összehasonlítjuk az amerikai valutabelföldiek nyugat-európai vagyionának állományát az Egyesült Ál-

lamokban levő európai direkt beruházások elsősorban nem az EGK-országok, hanem Nagy-Britannia, Svájc és Svédország nemzetközi nagyvállalataitól származnak. Az EGK-országok közül kivétel csak Hollandia, s újabban (1965-ig csak csekélyebb mértékben) az NSZK.²¹ E

**Az Egyesült Államok és Nyugat-Európa hosszú lejáratú magán-
tőkebefektetéseinek állománya egymás gazdaságában
(millió folyóáras dollár)**

Megnevezés	1950	1958	1965
Az Egyesült Államok aktívái és beruházásai Nyugat-Európában			
<i>Összes hosszú lejáratú</i>	3104	6 905	19 101
Ebből: Direkt	1733	4 579	13 894
Portfólió és egyéb	1371	2 332	5 207
Nyugat-Európa aktívái és beruházásai az Egyesült Államokban			
<i>Összes hosszú lejáratú</i>	5299	11 389	18 342
Ebből: Direkt	2228	4 070	6 105
Portfólió és egyéb	3071	7 319	12 137

Forrás: International Direct Investments ... 66. 1.

lamokban levő nyugat-európai hosszú lejáratú tőketulajdon állományával, akkor azt látjuk, hogy az előbbi csak 1965-ben érte el és haladta meg valamivel az utóbbit.

téren tehát a külföldi direkt (termelő) beruházások alakulása és a nemzetközi nagyvállalatok közötti kap-

²¹ Vö. Simai i. m. 387. 1., valamint Die Auslandsinvestitionen der DBR, Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, 1965. szeptember.

csolat világos. Hozzáfűzhetjük, hogy 1957-ig az Egyesült Államokban elhelyezett nyugat-európai, illetve a Nyugat-Európában elhelyezett amerikai direkt beruházások körülbelül egyenlőben voltak. (Ez természetesen csak Nyugat-Európa egészére igaz.) Az Egyesült Államok direkt beruházásai csak a már említett, 1958 óta fokozottan érvényesülő tényezők hatására nőttek az 1957. évi értékük hátrahátrahozására, *elsősorban éppen az EGK-ba irányuló befektetések következtében*. Az EGK direkt magántőke-exportja az Egyesült Államokba ezt természetesen nem tudta (nem is kívánta) ellensúlyozni.

Viszont azt is látjuk, hogy az Egyesült Államok növekvő nyugat-európai direkt és portfolio beruházásait az Egyesült Államokban befektetett nyugat-európai portfolio beruházások jelentős növekedése kíséri. Ezeket a portfolio beruházásokon belül 1958—1965 között az amerikai nagyvállalatok részvényeinek aránya mintegy 85 százalékot tett ki.²² Az Egyesült Államokban elhelyezkedő összes nyugat-európai hosszú lejáratú tőkebefektetések nagy része tehát részvény-befektetés, míg a körülbelül egyenlő nagyságú, nyugat-európai USA-befektetések elsősorban a közvetlen ellenőrzést biztosító vállalati direkt (termelő) beruházások. Jóllehet országos bontásban nem állnak rendelkezésre összehasonlítható adatok, az EGK növekvő részaránya az Egyesült Államok nagyvállalatainak külföldi direkt beruházásain belül valószínűvé teszi, hogy a részvényvásárlásokon keresztül az amerikai nagyvállalatok EGK-beli terjeszkedését növekvő mértékben EGK-eredetű tőke finanszírozta. Ezek a nagyvállalatok tehát úgy jelennek meg, mint amelyek nyugat-európai (s azon belül főleg EGK-) eredetű, felhalmozott pénztőkéket összpontosítanak és közvetítenek Nyugat-Európa (főleg az EGK-országok) viszonylag elmaradott iparágába saját, amerikai igazgatásuk, üzemszervezésük, technológiájuk bevezetése mellett. Nyu-

gat-Európa nettó direkt magántőke-importja ezek szerint tehát tulajdonképpen saját „belső” tőkeforgalmának része, csupán arról van szó, hogy „az európai tőke társult az amerikai irányítással avégett, hogy Európában beruházzon”.²³

Ezek a megállapítások látszólag elmentmondanak az előzőekben bemutatott tényezők és adatok egész sorának. A 2. sz. táblázat szerint az EGK-országok harmadik, kívülálló országgal szemben együttesen és különkülön nettó hosszú lejáratú magántőke-importőrök; arról is szoltunk, hogy az EGK magánszektorában 1958—1965 között viszonylagos tőkehiány volt, ami a vállalati önfinszírozás *viszonylag* alacsony színvonalában is kifejezésre jutott. Miből finanszírozta volna a nyugat-európai és különösen az EGK-magántőke a nagy volumenű amerikai részvényvásárlásokat? A tőkekiáramlás adatai pedig miért nem mutatják ezt?

Ezekre a kérdésekre a következőket válaszolhatjuk:

Nyugat-Európából — s éppen az EGK mai országaiból — a harmincas években jelentős *menekülő* tőke áramlott ki arany vagy egyéb formában és nagyrészt rövid lejáratú betétekként csapódott le az amerikai vagy svájci bankoknál. Az ötvenes és hatvanas években ezek az európai eredetű rövid lejáratú tőkék finanszírozhatták — legalábbis részben — az amerikai nagyvállalatok „hosszú lejáratú” részvénykiadásait; kisebb részben pedig kölcsönkötvényeket New Yorkon és Svájcban keresztül. A portfolio jellegű befektetés kielégítette őket, mivel nem a befektetések tényleges ellenőrzésére, hanem csak magánpénztőkéjük biztos és jövedelmező elhelyezésére törekedtek. Ugyanez mondható el a hatvanas években meginduló portfolio tőkekiáramlásról, amely — az EGK-országok esetében — Hollandiában, azonkívül még Svájcban öltött nagyobb méreteket.

Ez a folyamat nagyrészt nem érintette a vezető EGK-nagyvállalatokat,

²² International Direct Investments . . . 66. 1.

²³ Uo.

amelyek elsősorban direkt beruházásokra törekszenek. Láttuk, hogy itt Nyugat-Európa, de különösen az EGK egyesült államokbeli direkt beruházásai messze elmaradtak az Egyesült Államok nyugat-európai direkt beruházásaitól. Véleményünk szerint ez pontosan tükrözi és igazolja mindazt, amit a vállalati méretek, a vállalati önfinanszírozás és a direkt (termelő) külföldi beruházások kapcsolatáról korábban megállapítottunk.

Az amerikai nagyvállalatok szerepének megítélése pénzügyi szempontból tehát kettős: húsz-harmincéves történelmi távlatban végső soron szerepük valóban úgy értelmezhető, mint Nyugat-Európán „belüli” magántőke-közvetítőké. Ez azonban nem tekinthető automatikus folyamatnak: makroökonomiai szinten a menekült tőkék Nyugat-Európa szempontjából *akkor* elvesztek, az új történelmi

helyzetben viszont a mindenképpen terjeszkedő amerikai nagyvállalatok „de facto” felszívták és Nyugat-Európába szivattyúzták őket mint „amerikai” hosszú lejáratú magántőkéket. Ezért az ötvenes, valamint a hatvanas években Nyugat-Európa s az EGK hosszú lejáratú, nettó magántőke-importőr volt; úgy, ahogy ezt a 2. sz. táblázat is tükrözi. Más kérdés, hogy ez a nettó hosszú lejáratú tőkeimport történelmi-pénzügyi szempontból *nagyrészt nettó reimport*, amely egyben az amerikai ipari, technológiai, marketing és szervezési eredményeket közvetíti Nyugat-Európába.

Mindenképpen megállapíthatjuk, hogy az Egyesült Államok és Nyugat-Európa között a tőkekapcsolatok jellege — az elmondottak fényében — olyan, mint a fejlett és a fejletlen országok közötti kapcsolatoké.

Becsky György

A gazdasági vezetők képzése Angliában

A közelmúltban alkalmam volt megismerkedni az angol menedzserképzéssel. Jártam tanácsadó és oktatási központokban (British Institute of Management; British Association for Commercial and Industrial Education; The Tavistock Institute of Human Relations), oktatási intézményekben (Manchesteri Egyetem; Manchester Business School; John Dalton College of Technology; St. Helens College of Technology, School of Management Studies; Administrative Staff College; Urwick Management Centre) és üzemekben (Turners Asbestos Cement Co. Ltd.; Mather & Platt). Cikemben e tapasztalatokat használtam fel.

Előzmények, az oktatás szervezése

A gazdasági vezetők képzésével kiterjedtebben az ötvenes évektől kezdve foglalkoznak Angliában. A gazdaságnak a háború alatt előreha-

ladt koncentrációja, de még inkább az ötvenes években különösen kiéleződött nemzetközi verseny, az angol ipar elmaradása az amerikai, a japán és sok tekintetben a nyugatnémet ipar mögött — egyre élesebben vetette fel az ipari szakképzés javításának szükségletét és ezen belül különösen a vezetők képzését.

Az iparban folyó képzés fellendítésére 1964-ben külön törvényt hoztak (Industrial Training Act, ITA). E törvény indokolása is hangsúlyozza, hogy az általános technikai fejlődés, az angol nemzetgazdaság helyzete, a munkatermelékenység nem kielégítő alakulása, valamint a jövő szükségletei indokolják a képzés szervezettebbé tételét és fokozását.

A törvény végrehajtásaként iparági képzési tanácsokat és egy központi képzési tanácsot hoztak létre. Az iparági tanácsokban egyetlen számban vannak képviselve a munkaadók és a szakszervezetek, ezenkívül tagjai a képzéssel foglalkozó kü-

lőnféle nevelési szervek. A központi tanácsban részt vesznek az iparági tanácsok elnökei, a különféle központi munkaadói szervek, a szakszervezeti tanács, az oktatási intézmények stb. képviselői.

Az említett tanácsok elsősorban irányelveket dolgoznak ki az iparban folyó képzés szervezésére, kisebb számban saját tanfolyamokat is indítanak. A törvény értelmében a vállalatok képzési adót fizetnek. Nagyságát az iparági képzési bizottság határozza meg. A gyapjúiparban pl. a beralap 0,5 százalékától 1 százalékáig terjed a kirótt adó. (Azokban az iparágakban, ahol a munka természeté miatt kevesebb szakképzett munkaerőre van szükség, az adó alacsonyabb.) Az így befolyó adóból a vállalatok visszatérítést kapnak a képzéssel kapcsolatos költségekre. Ez a rendszer az ipart a képzés növelésére ösztönzi. (A költségek között az ipari tanulók képzésétől a felsőfokú menedzserképzésig sokfajta oktatással kapcsolatos költséget elszámolnak.)

A tanácsok állami irányítása, összefogása a Munkaügyi Minisztérium feladata.

Foglalkozik a menedzserképzéssel az Oktatási és Tudományos Ügyek Minisztériuma is. Hatáskörébe tartozik az egyetemen folyó menedzseroktatás, a Management Diploma Bizottság, a technikai kollégiumokat felügyelő helyi oktatási hatóságok, valamint az Ipari és Kereskedelmi Oktatás Nemzeti Tanácsadó Bizottsága (National Advisory Council on Education for Industry and Commerce).

A képzés stratégiájának kidolgozására, egyeztetésére az ipar Menedzseroktatási Tanácsot (Council of Industry for Management Education) hozott létre. Ennek munkájában részt vesznek: a Confederation of British Industry, a British Institute of Management és a Foundation for Management Education.

Az említett szervek által összefogott szerteágazó képzési tevékenységből a továbbiakban elsősorban a menedzserek képzésével foglalkozom.

Az angolok különbséget tesznek az üzleti képzés (*business education*) és a menedzserképzés (*management education*) között. Az előbbin általában az üzleti adminisztrációval kapcsolatos technikai készség fejlesztését, az ismeretek tanítását értik, a menedzseroktatás viszont olyan emberek képzése, akiknek közép- vagy magas fokon ellenőrzési és döntési joguk van. Egy hivatalos állami kiadvány szerint Anglia 25 millió aktív keresője közül 1,2 millióra tehető a menedzserek száma, ebből 200 000 a nő (a mintegy 900 000 művezetőt és munkafelügyelőt az előbbi kategóriába nem számítják bele).

A menedzserek képzése — mint általában az angol oktatási rendszer — rendkívül sokrétű, szinte ahány intézmény, annyiféle formák között folyik. Ezek között egy- vagy többéves egésznapos vagy esti tanfolyamok, párhetes kurzusok és néhány napos konferenciák egyaránt szerepelnek. Gyakori az ún. szendvics-tanfolyam, amelynek keretében a hallgatók váltakozva töltenek hosszabb-rövidebb időt az oktatási intézményekben, majd visszakérülnek saját vállalatukhoz vagy az oktatási intézmény által kijelölt más vállalat-hoz — s azután újra visszajönnek az oktatási intézménybe. Ez a váltakozás esetleg többször is megismétlődik egy kurzus alatt.

A különböző tanfolyamoknak anyagjából 3 típusát lehet megkülönböztetni:

- kezdők felkészítése a menedzserpályára,
- gyakorló menedzserek képzése, továbbképzése,
- speciális képzés.

Kezdők felkészítése a menedzseri pályára

Egyelőre még csak 12 egyetemen van menedzserszak. Néhány ezek közül a többi egyetemhez hasonló 3 éves kurzus, mások 4 éves „szendvics-kurzusok”, amelyeken belül általában az első két év egyetemi tanulás után egy évet valamilyen vál-

latnál töltenek, majd újra egy évet az egyetemen.

A Manchesteri Egyetem technológiai fakultásán például 1965 óta van menedzserképzéssel foglalkozó tanszék. Az itt folyó 3 éves egyetemi szintű általános menedzserképző szak célja, hogy a modern vezetés alapelveit tanítsa, de emellett egy, a hallgató által választott területen, speciális képzést is ad. Fontos feladatuknak tartják, hogy a tanítás szoros kontaktusban legyen a gyakorlattal (a szünetekben a hallgatókat gyakorlati munkára kötelezik) és hogy megismertessék hallgatóikat az információs forrásokkal, azok felhasználásának módszereivel, kifejlesszék bennük a döntési képességet. Az első évben közgazdaságtant, társadalomtörténetet, pszichológiát, szociológiát, számvitelt, a matematika és statisztika elemeit, jogot és idegen nyelvet tanulnak (francia, német vagy orosz között választhatnak a hallgatók). A második-harmadik évben pénzügytant, kutatást, marketinget, statisztikát, személyzeti vezetést, ipari kapcsolatokat stb. tanulnak. Az egyetem négy fakultásán — automatizálás, matematika, távközlés és textil — *kombinált* tanfolyamokat is szervez. Ezeket a szakmérnöki képzés kiegészítéseként menedzseri képzést is kapnak a hallgatók.

Sokkal kiterjedtebb hálózatban történik a már egyetemet végzett fiatal emberek felkészítése a menedzseri pályára. 28 egyetemen szerveztek ilyen célú, általában 1—2 éves tanfolyamokat. Ezenkívül 46 műszaki főiskolán van alacsonyabb szintű, de ugyancsak főleg egyetemet végzettek számára szervezett menedzser-tanfolyam. Az egyetemet végzettek számára is rendeznek tanfolyamokat az 1965-ben létrehozott londoni és manchesteri business school-ok is.

Feltűnő, hogy e tanfolyamokra a legkülönbözőbb egyetemekről kerülnek be a fiatal emberek. Több helyütt határozottan kisebbségben vannak azok, akik előzőleg közgazdasági vagy mérnöki szakon tanultak, többesük a gazdasági élettől többé-ke-

vésbé távol álló tárgyakban szerzett diplomát. A manchesteri business school-on pl. a tavalyi tanfolyam 47 elsőéves hallgatója közül 20 végzett előzőleg mérnöki, technológiai karokon, a többi egyéb szakon tanult. Ennek oka — információim szerint — elsősorban az angol hagyományokban keresendő. Mint ezt többen is kifejtették, az egyetemi képzés fő céljának a gondolkodási készség kifejlesztését tartják, s a tulajdonképeni szakmaválasztás gyakran csak az egyetem elvégzését követi. Bemomásaim szerint igaz, hogy az egyetemek intenzívebben foglalkoznak az önálló gondolkodásra neveléssel, mégis, olyan fiatal emberek számára, akik eleve tudják, hogy az üzleti életben akarnak elhelyezkedni, többé-kevésbé elfecsérelt idő, ha előtte három évet — mondjuk — történelem- vagy irodalomtanulással töltenek.

E tanfolyamok fő célja, hogy a menedzseri pályán elhelyezkedni szándékozók részére *alapképzést* nyújtson. Kifejlessze azokat a képességeket, amelyek lehetővé teszik, hogy elhelyezkedésük után meg tudják találni és elemezni tudják a döntéshez szükséges információkat és felelősen dönteni tudjanak. E tanfolyamok némelyike — pl. a manchesteri business school — a jövő általános menedzsereit képezi és nem a ma funkcionális specialistáit (ezeken is mód van arra, hogy a hallgatók speciális érdeklődési körükben többet tanuljanak, de a specialistaképzést nem tartják feladatuknak). Vannak azonban olyan, egyetemet végzettek számára szervezett kurzusok is, amelyek a vezetés egy-egy funkciójára készítenek elő (marketing, személyzeti vezetés, külkereskedelem, pénzügyek stb.). A tanulók egy része közvetlenül az egyetemen után jelentkezik a tanfolyamokra és szerez azokon speciális diplomát. Másutt (pl. Dalton College) általában az egyetem utáni 4—5 évi gyakorlati munka is felvételi követelmény.

Az egyetemet végzettek számára szervezett tanfolyamok közül, mint többé-kevésbé tipikusait, a *manches-*

teri business school ilyen jellegű tanfolyamát ismertetem.

A tanfolyam 2 éves. Ezen belül az első év önmagában is egészet képez, s a tapasztalatok szerint a hallgatók mintegy kétharmada utána meg is szakítja a tanulását. Ezeknek joguk van 5 éven belül visszatérni s a második évet is elvégezni. A második év elvégzése magasabb egyetemi fokozatot nyújt.

Az első év első harmadának tárgyai: matematika, statisztika, menedzser-gazdaságtan (az üzleti döntések problémái, a keresletelmélet, a piaci kereslet és egyensúly, az árelmélet, a költségszámítás stb.); makroökönómia, számvitel, szociológia, pszichológia s a gazdaság környezetének ismerete (a brit ipari kapcsolatok, szakszervezetek, munkapiac, az üzleti élet és a kormány kapcsolatai, társadalmi és foglalkozási csoportok stb.).

A bevezető harmad után az év hátralevő részében nagyobb helyet kapnak a gyakorlati ismeretek és a gyakorlatiasabb jellegű oktatás. A tanítás három fő területe ebben az időszakban a következő:

- információk gyűjtése és felhasználása;
- elemzési rendszer, vállalati stratégia (ezen belül szervezési és döntési elmélet, szociálpszichológia);
- az üzleti környezet elemzése (a vállalat helye a gazdasági környezetben, kulturális és szociális szisztéma, az állami szektor és a vegyes gazdaság, pénzügyi és költségvetési ismeretek, tervezés és ellenőrzés, jogrendszer stb.).

E három fő témacsoporton kívül minden hallgatónak egy speciális tárgyat is választania kell a következők közül: marketing, számvitel és pénzügy, termelésirányítás, személyzeti vezetés, operációkutatás, a kutatás és fejlesztés vezetése, ipari kapcsolatok, menedzserpszichológia, pénzügyek stb.

A második évben nagyobb súlyt fektetnek a tanult tárgyak közötti összefüggésekre, a tanultak komplex

alkalmazására. Ehhez ebben az évben magasabb fokú elemző feladatokat kapnak és a megoldás magasabb fokú technikáját ismerik meg. Több időt hagynak a speciális tanulmányokra, s lehetővé teszik, hogy ebben az évben a hallgatók hetenként egy napon e speciális tanulmányokban szélesebb ismereteket és kutató munkát végezzenek, a végső disszertáció előkészítésére. Általában a második évben több időt hagynak az egyéni munkára, olvasásra, csoportgyakorlatokra, tervek megoldására, a környékbeli iparban-kereskedelemben végzendő gyakorlati munkára. A hallgató idejének kb. a felét tölti ebben az évben a kötelező tárgyak tanulásával, a másik felét a speciális tanulmányokkal. A 3 fő tárgykör ugyanaz, mint az első évben, a speciális tárgyak ugyancsak az első évben felsoroltak közül választhatók. Az előbbieken kívül mind az első, mind a második évben a hallgatók további speciális tanulmányokat folytathatnak, pl. a számítógépek programozásáról, felhasználásáról, nyelvkurzusok stb.

Itt is, másutt is hangsúlyozzák, hogy e kurzusok kezdő menedzsereket képeznek, és a tanfolyam érthetően nem produkál kész vezetőket, csak hozzájárul a személyiség fejlesztéséhez, képessé teszi elvégzőit arra, hogy a gyakorlati tapasztalatokat magukba fogadják, hasznosítsák.

E tanfolyamok egyébként több intézményben esti kurzuson is elvégezhetők, másutt az ún. szendvicskurzus formájában is tanítanak (a Dalton College-ban pl. 1 esztendő alatt három 9 hetes időszakot töltenek a hallgatók az iskolán).

Gyakorló menedzserek képzése, továbbképzése

Az előbbieknél sokkal szélesebben, változatosabb formában bontakozott ki az utóbbi években a gyakorló menedzserek képzése és továbbképzése. A tanfolyamokat egyrészt a részt vevő vezetők szerint csoportosíthatjuk (alsó, közép- és felső szintű vezetők),

másrészt az oktatás témája szempontjából (általános menedzserképzés és speciális menedzserképző tanfolyamok). A tanfolyamok időtartama igen változatos: az egynapos konferenciáktól a két-három napos vikendkurzusokon át a két-három hónapcs egésznapos, éves, esti vagy szendvics-tanfolyamokig.

Az alsó és részben a középszintű vezetők számára a legtömegesebben a *nagyvállalatok* szerveznek saját keretükön belül tanfolyamokat (a különböző menedzserképző tanfolyamokon tanulók 60 százaléka vállalati kurzusokon vesz részt. Az egyik meglátogatott vállalatnál pl. négyhetes tanfolyamot szerveztek az alsó szintű, kilencthetes a középszintű vezetők számára).

A gyakorló vezetők vállalaton kívüli oktatása részben az egyetemek mellett a két business school-on s egy sor más, részben az ipar által is támogatott magánintézményben folyik.

A manchesteri business school-on pl. *középvezetők* számára 12 hetes, bentlakásos tanfolyamot szerveztek. Jelzi a beosztást, hogy a résztvevők évi átlagfizetése e tanfolyamon 2500—3000 font között van, átlag életkoruk 35—40 év. Az oktatás célja, hogy elmélyítse az általános vezetési ismereteket. Évente két 50 fős tanfolyamot tartanak. A részvételi díj, étkezéssel és szállással együtt 750 font. (Ezt általában a résztvevők vállalatai fizetik.)

Főbb tantárgyak:

— a döntéshez és elemzéshez szükséges információk elemzése (az üzleti célok kialakítása, a lehetőségek közötti választás, árpolitika, költségvetés és költségelemzés, statisztikai analízis, keresletbecslés, a számítógépek felhasználása stb.);

— az emberek magatartása a társadalmi szervezetekben (szervezési célok és egyéni szükségletek, munkacsoportok működése, kiválasztás, nevelés, oktatás, fizetési rendszerek, munkaerő-tervezés stb.);

— az üzlet és környezete (a gazdasági rendszer természete és működése hazai és nemzetközi viszonylat-

ban, az ipar és a kereskedelem szervezete, pénzügyi politika, nemzetközi pénzügyek, a közszolgáltatások, ár- és jövedelempolitika, kormány és jog stb.).

A vezetők továbbképzésének egyik legrégebb intézménye az 1946-ban alapított, Henley-ben levő *Administrative Staff College*. Ennek az igen exkluzív magánintézménynek egy-egy tanfolyamára — abból kiindulva, hogy a vezetés szükségletei a gazdaságban, az állami hivatalokban, a hadseregben, a szakszervezetekben, a kórházakban stb. lényegében azonosak — meghatározott arányokban mindezekről a területekről, felvesznek hallgatókat. A felvételi követelmény egyébként itt nem annyira az egyetemi diploma, hanem inkább a gyakorlati tapasztalat, a beosztás.

Általános menedzserképző tanfolyamaik 11 hetesek. A tanfolyam tananyaga az előzőhöz hasonló. A fő tantárgyakon kívül a hallgatók szakmai területüknek megfelelően speciális csoportokban is tanulnak. Ilyen speciális csoportokat szerveznek például a termelésirányítási, kutatási-fejlesztési, marketing, pénzügyi, személyzeti, állami hivatali, nemzetközi stb. területekre. A tanfolyamon rendszeresen tartanak előadást az angol gazdaság vezető szakemberei, így trösztök, bankok vezetői is.

A vállalatok a különböző oktatási szervek, intézmények *legfelső vezetői* számára általában rövidebb, 3—6 hetes tanfolyamokat tartanak. Gyakorriak a vállalati igazgatósági tagok számára szervezett 2—3 napos vikendkurzusok, egyhetes ismétlődő tanfolyamok.

A manchesteri business school-on például a vállalatok legfőbb vezetői számára háromhetes tanfolyamokat tartanak. (A résztvevők átlag életkora 45 év, fizetésük évi 5—20 ezer font között változik.) A részvételi díja 300 font + szállásköltség. („Ha olcsóbb lenne, a magas szintű vezetőknek derogálna a részvétel” — mondta informátorom.) Egy-egy tanfolyamon 24-en vesznek részt.

E tanfolyam fő tantárgyai: pénzügyi vezetés, marketing-tudomány, világgazdaság, szerveztudomány, kutatás és fejlesztés, mennyiségi analízis. Célja, hogy e tárgyakban megismertessék a legújabb fejleményeket, a szervezés- és tervezéstudomány legújabb eredményeit, tájékoztassanak a nemzetközi színvonalról, általában szélesítsék a résztvevők látókörét és felhívják figyelmüket a közép- és alsó szintű vezetők képzésének fontosságára.

Speciális képzés

Az előbb említett képzési formák az általános vezetési ismeretek (general management) oktatását szolgálják. Ezenkívül több speciális intézmény is foglalkozik egy-egy szakterület vezetőinek képzésével. A Marketing Intézet, a Munkaügyi Intézet, a Személyzeti Intézet stb. a maga szakterületén különböző időtartamú tanfolyamokat tart az ott dolgozó vezetők felkészítésére, továbbképzésére. E speciális intézmények összehangolására konzultatív tanácsot hoztak létre. (Consultative Council of Professional Management Organisation).

Ilyen speciális jellegű képzés az említett intézeteken kívül — részben velük együttműködve — egyetemen és más intézményekben, legszélesebben pedig a vállalatoknál történik. Gyakori, hogy a különböző oktatási intézmények szerveznek a vállalat igényeinek megfelelő „testre szabott” speciális tanfolyamokat.

Igen sokrétű, főleg speciális jellegű képzési tevékenységet folytat a *British Institute of Management* (BIM) is. Évente több mint 500 különféle rendezvényük van. Ezek általában rövid, 4—5 napos kurzusok vagy még inkább 1—2 napos szemináriumok, konferenciák.

A szemináriumokon általában 30—35 fő vesz részt. Inkább többet szerveznek, de nem nagy létszámmal, hogy mód legyen a téma megvitatására. Néhány szemináriumi téma az 1969. I. negyedévi anyagból:

a számítógépek felhasználása a termelés ellenőrzésére; az ipari marketing gyakorlata; a menedzserek szerepe a méter-rendszerre való átterésben; exportpiac-kutatás az ipari termékek számára; a hivatalok vezetése.

Az oktatás másik formája a 2—3 napos kurzus (például kétnapos kurzus a gyors olvasásról, háromnapos kurzus a hatásos előadói készség fejlesztéséről, kéthetes kurzus a legfelsőbb vezetők számára a marketingről).

Fórumokat 100—150 fő részvételével tartanak átfogó témákról (pl.: a termelés vezetőinek nevelése és képzése; a marketing-menedzserek új eszközei; hosszú távú vállalati tervezés).

A konferenciákat gyakran 4—500 fő részvétellel tartják, a vita ilyen esetben legtöbbször kisebb csoportokban folyik. (Konferencia-témák pl.: magatartás-tudomány és az üzlet; konténerizálás.)

Oktatási tanácsadás

Az itt vázolt széles körű oktatási hálózatot a vállalatoknak is nehéz áttekinteniük. Több intézmény is foglalkozik azzal, hogy tanácsokat adjon a vállalatoknak, egyrészt a vállalatban belüli menedzserek képzéséhez, másrészt arról, hogy különböző szintű gazdasági vezetőket milyen tanfolyamokra érdemes elküldeni.

A már említett BIM-en belül külön osztályok foglalkoznak a menedzserek továbbképzésével és nevelésével. Az előbbi téma keretében a káderutánpótlás tervezésétől a nyilvántartás, minősítés módszeréig végznek kutatásokat és adnak tanácsokat. A menedzserek nevelésével, oktatásával külön osztály, a Management Education Information Unit foglalkozik. Az osztály rendszeres időközökben kiadja a különböző, menedzsérképzéssel foglalkozó tanfolyamok listáját, felvételi feltételeit, és megkeresésre tanácsot ad a képzés helyére, módjára vonatkozóan.

Oktatási módszerek

A menedzseroktatással foglalkozó különböző intézményekben nagyon erős a törekvés a gyakorlatias képzésre. Némely oktatási intézményekben ezt már a tanfolyam időbeosztásával is hangsúlyozzák. A St. Helens-i menedzser-iskola például e célból tartja célravezetőnek a blokk-rendszerű oktatást. A hallgatók az év folyamán három-négy alkalommal 2—3 hetes időszakokra jönnek be az iskolába, a közbenső időt rendszeres beosztásukban munkahelyeiken töltik. Az iskola véleménye szerint e módszerük egyrészt lehetővé teszi, hogy olyanok is részt vegyenek a menedzserképzésben, akiket hosszabb időre nem nélkülözhetnek a vállalatok, másrészt oktatási szempontból is ezt a módszert tartják a legeredményesebbnek, mert a tanultakat mindjárt hasznosítani is tudják. A blokk-rendszerű oktatás azt is lehetővé teszi, hogy az év legkülönbözőbb időszakaiban indítsanak új tanfolyamokat, időnként a vállalatok kívánságainak megfelelően. (Hallgatóik egyharmada egyébként a környező üveggyárakból jön az iskolákba.)

Másutt a tanfolyam szerves részeként küldik ki meghatározott feladattal a hallgatókat saját üzemükbe — vagy éppen eltérő jellegű üzembe — egy-két hetes gyakorlati munkára, s utána a tapasztalatokat feldolgozzák az iskolán.

Az iskolán belül végzett munkában is nagy súlyt helyeznek a gyakorlati foglalkozásokra. Az időnek legalább egyharmadát — az Urwick Management Centre-ban legalább a felét — gyakorlati foglalkozások teszik ki.

Leggyakrabban használt módszerük az *esettanulmányok*. Ezek oktatási értékéről megoszlanak a vélemények. Vannak, akik szerint csak arra jók, hogy a hallgatók felismerjék képzési hiányosságukat. Másutt a tanfolyam eredményességének felmérésére használják.

A legcélravezetőbbeknek azokat az esettanulmányokat tartják, amelye-

ket az iskola összetételének, céljának megfelelően maguk az oktatók készítenek el. Gyakori azonban, hogy amerikai vagy angol intézmények által készített esettanulmányokat használnak fel.

Az általam átnézett esettanulmányok több variáció közötti döntésre nyújtanak anyagot. Az egyik például részletesen ismerteti egy közepes nagyságú bórdíszmű-üzem több évre visszanyúló termelési, értékesítési, gyártmányonkénti önköltségi adatait, s a követendő üzletpolitikára kér döntést. Egy másik, a személyzeti vezetéshez készített esettanulmányban a hallgatóknak egy vezető kutató felmondásának elfogadásáról kellett dönteniük. (A részletes — az illető korát, családi állapotát, jellembeli tulajdonságait bemutató — esettanulmányból megtudhatták a hallgatók a kutató felmondásának okát: kutatásának részeredményét ellenkezése ellenére üzleti okokból felhasználták. A kutató emiatt tudományos presztízsét érezte veszélyben, és egy tudományos szaklapban nyilatkozni akart erről. A vállalat ellenezte a cikk közlését, a kutató pedig a tilalom fenntartása esetén bejelentette felmondását. A hallgatóknak dönteniük kellett a felmondás elfogadásáról vagy a cikk közlésének engedélyezéséről.)

Gyakoriak az ún. *üzleti játékok*, amelyekben a hallgatók egy-egy szituációt ismernek meg, majd felosztják a szerepeket (igazgató, főkönyvelő, üzemvezető, szakszervezeti vezető stb.), s utána megvitatják a problémát.

Henley-ben az általános menedzserképző tanfolyam hallgatói a tanfolyam keretében három alkalommal *vállalati tanulmányfeladatot* oldanak meg. E munkához az iskola külső szervek meglátogatását, illetve külső szakértők részvételét is megszervezi. Az egyik legutóbbi külső munka feladata például az volt, hogy egy vállalat számára 3 millió fontos hitelt kellett biztosítani. A feladatot a csoportokban megvitatják, majd minden csoportból egy résztvevő (általában nem a csoportban levő

bankszakember) ellátogatott a City egyik vezető bankjába, ahol konzultáltak a feltételekről. Azután kidolgozták a megoldást, s elkészítették a megadott vállalat pénzügyi igazgatójának előterjesztését a vállalat igazgatósága számára. A hallgatói csoportok által elkészített előterjesztések megvitatása tanfolyam-gyűlésen történt. A vitában részt vett az említett bank egyik vezetője, s ő értékelte a javaslatokat.

Az Urwick Management Centre tanfolyamain a döntéshozatal oktatásához pl. egy általuk szabadalmazott szimulációs gépet használnak. E gép különböző termelésprogramozási és más feladatok szimulálására alkalmas. Ottlétemkor pl. teherautók menetirányítását és gépsorok programozását végezték el rajta. A gép működésében 1 perc 1 órának felel meg, így megvan a lehetőség, hogy egy fél nap alatt egy heti munkát ellenőrizzenek, illetve programozzanak a hallgatók. A gép jelzi a különböző üzemzavarokat, anyagellátási nehézségeket, s a hallgatók feladata, hogy mindezt figyelembe véve optimális programot állítsanak össze.

Módszereik között gyorsolvasási gyakorlatok, rövid jelentések írásának gyakorlása, jegyzetelés tanítása is szerepel. *Incidens-játékaikban* pl. ismertetnek egy eseményt, s a résztvevők feladata, hogy kinyomozzák annak hátterét (a hallgatók ehhez kérdéseikre választ kapnak, a probléma azonban épp az, hogy helyes irányban kérdezzek). Gyakoroltatják például a postabontást is.

★

Mint a fenti vázlatos ismertetés is mutatja, a menedzseroktatás a leg-

utóbbi években nagyon széles körűvé fejlődött. Egy 1964-ben 72 vállalatnál végzett felmérés szerint a menedzserek 14 százaléka a megelőző 3 évben részt vett valamilyen menedzsertanfolyamon. 1965/66-ban mintegy 1000, már gyakorlattal rendelkező vezető számára indult tanfolyamon több mint 20 000 hallgató vett részt (ezek nagy része természetesen rövid kurzusokon). Az 1965/66-os tanévben 3660 hallgató vett részt menedzseri diplomát nyújtó hosszabb tanfolyamokon.

A gyorsan növekvő menedzserképzés nehézségekkel küzd az oktatók tekintetében. Oktatóikat részben a különböző egyetemeken végzett közgazdászokból s általában a társadalomtudományokkal foglalkozó fiatalok közül verbuválják, nagyobbik részüket azonban olyan egyetemet végzett emberek közül, akik már több évet az üzleti életben töltöttek. Elég gyakran küldenek ki ösztöndíjjal Amerikába tanulni olyanokat, akiket később a menedzserképzésben kívánunk foglalkoztatni.

Ami a fenti és más külföldi tapasztalatok hazai hasznosítását illeti, természetesen figyelembe kell vennünk az eltérő körülményeket, követelményeket. A vezetés jobb, tudományos megalapozása azonban nálunk is éppúgy követelmény, és külön szeretném hangsúlyozni azt, amit informátoraim szinte mindenütt aláhúztak: *a termelékenység, a hatékonyság növelése elképzelhetetlen a vezetők munkájának megjavítása nélkül*. Termelékenységi színvonalunk viszonylagos elmaradottsága még inkább aláhúzza e megállapítás fontosságát.

Földes István

Miroslav Brdek: Az életszínvonal és a KGST-országok

(Plánováné hospodárství, Prága, 1969. 4. sz.)

A második világháború utáni években a végső fogyasztás a fejlett országokban a termelőerők fejlődésének és a gazdasági növekedés ütemének egyik fő tényezőjévé válik. A szerző nemzetközi aspektusból statisztikai adatok alapján elemzi a végső fogyasztás fejlődését a KGST-országokban.

Közismert, hogy a gazdaságilag és kulturálisan fejlett társadalomnak elegendő mennyiségű árura és megfelelő szabad térre van szüksége, ami biztosítja tagjai egyéni képességeinek kibontakozását. Ez különösen érvényes a szocialista társadalomra. Az eddigi fejlődés azonban arról tanúskodik, hogy Csehszlovákiában és a többi KGST-országokban a gazdasági fejlődés nem hozta létre a kívánatos arányokat (alacsony a II. osztály súlya a társadalmi termelésben, különösen az ipari termelésben, a beruházásokban stb.). A személyi fogyasztásnak a fejlett tőkésországokéhoz képest egészében kisebb volumene mellett Csehszlovákiában és a többi KGST-országokban jelentősen eltér a fogyasztás struktúrája is. Így az átlagos fogyasztó Csehszlovákiában élelmiszerre, italokra és dohányra személyi jövedelmének jóval nagyobb részét költi, mint a fejlett tőkésországok polgára. Következésképpen kevesebb marad ipari eredetű fogyasztási cikkek vásárlására. A csehszlovák polgár kiadásainak struktúrája a következőképpen alakult: a kiadásoknak körülbelül 52 százaléka az élelmiszerekre és élvezeti cikkekre, 32 százaléka ipari eredetű fogyasztási cikkekre és 16 százaléka szolgáltatásokra jut. Az összehasonlítható mutatók szerint a nyugat-európai országokban ez a fenti sorrendben 25—30, 38—40 és 30—37 százalék körül alakult.

Jelenleg Csehszlovákiában az élelmiszer-kereslet fedezete biztosított, te-

hát az élelmiszerpiac nagyjából stabilizálódott. Az élelmiszer-fogyasztás kalóriaértéke magas, de struktúrája elmaradt. Az egyes állati eredetű élelmiszerek, a gyümölcsök és a zöldségfélék fogyasztása továbbra sem éri el a fejlett tőkésországok szintjét. A fogyasztói kereslet kielégítésének fő hiányosságai mind Csehszlovákiában, mind a többi KGST-országban az ipari eredetű cikkek és szolgáltatások terén mutatkoznak.

Ami néhány élelmiszeripari cikk fogyasztását illeti, a KGST Statisztikai Evkönyve a következő adatokat (1. az 1. és a 2. sz. táblázatot) közli.

A személygépkocsikra vonatkozóan csak az 1965. évi adatok állnak rendelkezésre. A nemzetközi összehasonlításból kiderül, hogy a KGST-országokban nagyon kevés kocsi jut 1000 lakosra. 1965-ben 1000 lakosra Csehszlovákiában 29, Bulgáriában 1, Magyarországon 8, az NDK-ban 34, Lengyelországban 7, a Szovjetunióban 4, ugyanakkor az Egyesült Államokban 385, Franciaországban 182, az NSZK-ban 157, Nagy-Britanniában 156, Ausztriában 98, Olaszországban 89, Portugáliában 24, és Spanyolországban 20 jutott.

Kétségtelen, hogy a szocialista országok nagy erőfeszítésekkel igyekeznek lemaradásukat csökkenteni. Számos olyan intézkedést hoztak, amelyek célja a II. osztály súlyának növelése, a beruházások bővítése az élelmiszeripari és más fogyasztási iparágakban. Ennek ellenére a lakosság szükségleteit az élelmiszer- és fogyasztási ipar egyelőre csak nehezen tudja kielégíteni.

A fontosabb tartós fogyasztási cikkek termelésének volumenéről és ennek növekedési üteméről szóló adatokból kiviláglik, hogy a szocialista országok jelentősen elmaradtak e tekintetben a fejlett tőkésországoktól. Eddig a KGST-országok többségében ugyanis a termelési eszközök termelése gyorsabban fejlődött, mint a fogyasztási cikkeké, következőképp a fogyasztási cikkek részese-dése az ipari termelésben kisebb, mint a fejlett tőkés gazdaságban.

Élelmiszer-fogyasztás 1960-ban és 1967-ben (kg-ban)

1. sz. táblázat

Ország	Hús és húskészítmények		Zsiradékok		Cukor		Tej és tejtermékek	
	1960	1967	1960	1967	1960	1967	1960	1967
Bulgária	29,1	43,4	14,0	17,3	17,7	25,2	95	122
Magyarország	47,6	50,6	23,1	25,9	26,6	32,0	114	105
NDK	55,0	61,5	33,1	35,3	29,3	31,6	98	112
Lengyelország	42,5	51,5	15,6	18,1	27,9	35,5	235	248
Szovjetunió	35,4	41,4	13,0	14,8	28,0	36,5	153	177
Csehszlovákia	56,8	63,0	21,4	22,7	36,3	37,1	173	190
NSZK	53,7	66,4	25,2	25,2	28,8	35,0	202	209
Nagy-Britannia	70,8	74,1	22,3	22,6	51,8	50,0	207	215
Egyesült Államok	92,0	99,6	20,4	21,9	45,6	48,5	252	240
Olaszország	26,2	36,9	13,9	18,3	19,3	24,5	117	142
Franciaország	74,5	93,8	17,2	24,5	31,4	35,0	190	206

2. sz. táblázat

Lakásépítés és néhány tartós fogyasztási cikkel való ellátottság

Ország	1000 lakosra jutó lakásépítés (db)		10000 lakosra jutó telefonkészülékek		10000 lakosra jutó rádiókészülékek**		10000 lakosra jutó televízió készülékek	
	1956—60	1967	1955	1967	1955	1967	1960	1967
Bulgária	6,1	5,1	149	406	434	1834	33	504
Magyarország	5,7	6,1	183	329	1187	2422	104	1142
NDK	3,6	4,5	270	475	2809	3440	602	2300
Lengyelország	4,4	6,1	172	477	631	1728	143	915
Románia	6,7	6,3	84	185	377	1118	30	477
Szovjetunió	10,9	9,8	98	244	655	1765	222	960
Csehszlovákia	4,7	5,5	503	1019	2157	2222	580	1814
NSZK	10,3	9,6	707	1618*	2278	2969*	819	1954*
Nagy-Britannia	5,7	7,6	1341	2049*	2783	2980*	883	2524*
Egyesült Államok	7,8	6,6	3369	4989*	8325	13888*	2224	3699*
Olaszország	5,6	5,1	455	1240	1142	2106*	427	1317*
Franciaország	6,4	8,5	718	1320	2179	3150*	415	1420*

* 1966.

** Előfizetők száma az év végén.

A 3. sz. táblázat adataiból látható, hogy néhány cikk termelése lényegében alacsonyabb, különösen szembetűnő a személygépkocsik és a hűtőszekrények kis volumenű termelése. Emellett a KGST-országok népgazdaságában a társadalmi munka kevésbé hatékony, mivel a tartós fogyasztási cikkek nagyobb részét kis sorozatban gyártják, az egyes országokban párhuzamos kapacitások jöttek létre, megfelelő termelési koordináció nélkül stb.

A mezőgazdasági termelésre vonatkozó adatokat elemezve megállapítható, hogy a KGST-országok és a fejlett tőkésországok közötti különbség a mezőgazdasági termékekkel való ellátottságban, a munkatermelékenység eltérő színvonalából is adódik. Ez kihat a fizetési

merlegek alakulására is, például Lengyelország 1960-ban 1,7 millió, 1967-ben 1,4 millió tonna búzát importált, Csehszlovákia 1960-ban 2 millió, 1967-ben pedig 1,8 millió tonna gabonát hozott be.

Nyilvánvaló, hogy a kiegyensúlyozott belső piac hozzájárul az egész népgazdaság folyamatos és egyenletes fejlődéséhez. A KGST-országok gazdasági fejlődésének kedvező vonásai ellenére (a beruházások növekedése az élelmiszeriparban, az ipari fogyasztási cikkek gyártásában, valamint a szolgáltató szférában) a II. osztály termelése nem fejlődik a kívánatos ütemben. Ezért a jövőben a gazdasági fejlődés fokozása és az életszínvonal emelése végett erre nagyobb figyelmet kell fordítani.

Néhány tartós fogyasztási cikk termelése 1000 lakosra számítva

Ország	Személygépkocsi		Rádiókészülék		Televíziókészülék		Mosógép		Hűtőgép	
	1955	1967	1955	1967	1955	1967	1955	1967	1955	1967
Bulgária.....	—	—	8,8	17,9	—	15,6	—	19,6	—	7,2
Magyarország ...	—	—	38,4	24,1	—	30,9	1,3	17,6	—	11,7
NDK	1,2	6,7	40,4	58,2	2,2	29,7	1,0	20,2	0,9	25,2
Lengyelország ..	—	0,9	16,9	19,2	—	15,5	1,0	13,5	0,1	10,7
Románia	—	0,3	5,1	19,0	—	7,4	—	6,5	—	7,9
Szovjetunió	0,5	0,1	18,1	27,2	2,5	21,0	0,4	18,4	0,8	11,5
Csehszlovákia ...	0,95	7,8	7,8	21,4	1,3	17,9	15,7	15,5	2,4	19,6
NSZK	14,5	39,7	59,7	62,4	6,3	32,9	11,2	20,8	10,0	36,4
Egyesült Államok	47,7	37,4	87,6	128,0*	46,3	63,0*	26,5	22,7	25,3	24,2
Japán	0,2	13,8	20,5	255,9*	1,5	57,3*	5,2	24,0	0,4	23,4
Olaszország	4,8	27,5	13,5	32,9*	1,9	21,0	0,7	32,9*	3,1	54,0
Franciaország ...	12,7	35,1	28,3	44,3	4,3	24,9	7,8	15,1	6,0	18,2

* 1966.

A KGST-országok mezőgazdasági termelésének néhány mutatója

Ország	Terméshozam (q/ha)		100 ha mezőgazdasági területre jutó hústermelés (q)		1 főre jutó hústermelés (kg)		1 főre jutó tejtermelés (kg)		Műtrágya 1 ha szántóterületre (kg)			
	búza	árpa										
	1956—60	1967	1956—60	1967	1955	1967	1955	1967	1955	1967		
Bulgária	16,3	30,6	18,2	..	42,4	63,6	31,6	59	99	194	7,8	133
Magyarország ...	15,0	25,8	17,9	22,0	92	135	67,6	91,1	128	172	9,4	91,4
NDK	31,2	37,8	28,8	34,9	130	193	50,1	71,5	301	395	147	276
Lengyelország ...	16,1	22,4	16,2	21,7	67,3	107,6	50,3	66,8	371	457	33,5	102
Románia	11,3	20,0	12,9	20,7	..	21	..	39,7	153	221	2,2	47,3
Szovjetunió	10,5	11,5	11,4	12,9	13	21	32	48	219	336	8,9	33,2
Csehszlovákia ...	21,2	27,1	21,2	27,2	90	141	49,6	70	293	319	64,1	173
NSZK	31,9	41,2	29,3	36,2	160,8	241,2*	45,7	58,9*	346	373*	208	335
Nagy-Britannia ..	33,0	41,8	30,6	38,5	92,1	134,1*	34,9	47,9*	203	233*	141	227
Egyesült Államok	15,8	17,4	16,2	21,7	36,4	50,6	97,5	111,8	337	273	29,4	70,2
Olaszország	17,7	23,8	12,2	16,3	40,0	73*	17,3	28,7	179	204*	46,5	66,3
Franciaország ...	23,5	36,6	25,1	35,2	93,8	123,6*	72,1	85,1*	422	587*	79	164

* 1966.

A fejlett tőkésországok tapasztalata is bizonyítja, hogy a belső piac egyensúlya a népgazdaság kiegyensúlyozott fejlődésének egyik fő feltétele. Csehszlovákia és a többi szocialista ország helyzetét egy többé-kevésbé megbontott (labilis) piaci egyensúly jellemzi. A szerző szerint a népgazdaság legfontosabb problémáinak megoldását a piaci egyensúly helyreállításával kell kezdeni.

A szocialista gazdaság egyensúlyát mindenképp egy reális hosszú távú terv biztosíthatja, amely irányítaná a termelőerők és az egyes termelési tényezők

ésszerű elosztását a népgazdaságon belül, valamint ezek hatékony felhasználását. Nélkülözhetetlen továbbá a piac funkciójának érvényesülése, amely a hosszú távú terv céljait és összefüggéseit mikroökonómiai szinten töltené meg konkrét tartalommal. Ahhoz pedig, hogy valóságos piac alakulhasson ki, nemcsak az adminisztratív korlátokat kell megszüntetni, hanem a népgazdaságon belül az alapvető egyensúlyi helyzet megteremtésére is törekedni kell.

(Ism.: Makaruk Ludwik)

B. P. Orlov: Szibéria gazdasági fejlődésének tendenciái

(Izvesztyija Szibirszkovo
Otgyelenyija Akademii Nauk
SZSZSZR. Szerija Obsesztvennih
Nauk, Novoszibirszk, 1969. 1. sz.)

Szibériának az országon belüli munkamegosztásban elfoglalt helyét ma elsősorban fűtőanyag-, energia- és nyersanyagforrásai határozzák meg. Az utóbbi időkben a gazdasági erőforrások elosztása a Szovjetunió keleti gazdasági körzeteiben megváltozott. Az ötvenes évek végéig Szibéria elsőbbséget élvezett a felhalmozási forrásokkal való ellátottság tekintetében Kazahsztánnal és Közép-Ázsiával szemben. Az 1959—63 közötti időszakban azonban a két utóbbi gazdasági körzet beruházásai egy milliárd rubellel felülmúlták a szibériaiakat. Kazahsztánban és Közép-Ázsiában kedvezőbbek az éghajlati viszonyok, jobb a munkaerővel való ellátottság, általában is előnyösebbek a demográfiai, valamint a gazdasági és a szociális feltételek. E tényezőkkel is számoltak a felhalmozási források megváltozott elosztásakor, mint ahogy — egyebek mellett — figyelembe kell venni ezeket Szibéria gazdasági fejlődése perspektívájának és optimális növekedési ütemének a meghatározásakor is.

Az iparfejlesztés extenzív szakaszával szemben, a tudományos-technikai forradalom hatására a szibériai természeti kincsek kiaknázásának üteme viszonylag mérséklődik. Korábban éppen a Szovjetunió iparosításának nyersanyag-és energiaigénye volt Szibéria gazdasági fejlődésének fő ösztönzője. A második világháború idején az ország nyugati körzeteiből evakuált gyárak, intézmények tevékenysége következtében a szibériai ipar egyoldalú — kitermelő — jellege enyhült (elsősorban a gépipar szerepe növekedett). 1945-ben Szibéria a Szovjetunió bruttó ipari termelésének 12 százalékát adta. Az ötvenes évek közepétől a szovjet gazdaság a fejlődés olyan fokára jutott, amely a társadalmi termelés struktúrájának intenzív irányú átalakulásával jár. Ez a fejlődés a keleti országrészekre az utóbbi évekig csak kevésbé volt jellemző. Az ötvenes évek végéig a szibériai ipar fejlődési üteme elmaradt az országos átlagtól. 1949 és 1960 között a bruttó ipari termelés Nyugat-Szibériában 3,3-szeresére, Kelet-Szibériában 4,7-szeresére, az egész

országban pedig 5,7-szeresére emelkedett, aminek következtében Szibéria részesedése az ország bruttó ipari termelésében 1960-ban csak 7 százalék volt. Az utóbbi években alakult ipari óriásvállalatok működése folytán változás ment végbe a fejlődési ütem tekintetében is: míg a Szovjetunió bruttó ipari termelésének növekedési üteme 1959—65 között 9,1 százalék volt, Szibériában ugyanebben az időszakban 9,4 százalékot ért el.

Vajon a Szovjetunió egésze és Szibéria ipari növekedésének utóbb említett eredményei a későbbiekre nézve hosszsan tartó tendenciákat vagy csak a fejlődés időleges jellemzőjeként értékelhetők? A kérdés megválaszolásához figyelembe kell venni azt a — történelmi tapasztalatokon nyugvó — tényt, hogy a tudományos-technikai forradalom hatására a munkatárgyak iránti szükséglet viszonylag csökken. A Szovjetunióban például 1951 és 1965 között a munka tárgyainak termelése csupán négyeszeresére nőtt, szemben a munkaeszközök termelésének kilenceszeres növekedésével. Az sem elhanyagolható viszont, hogy ezzel a folyamattal együtt jár maguknak a kitermelő iparágaknak a sokoldalú fejlődése, a kedvezőbb struktúra kialakulása is (például szén helyett kőolaj, földgáz kitermelése; szintetikus anyagok előállítása stb.). Ennek következtében a munkatárgyak előállításában is megfigyelhető, hogy a tradicionális iparágakat lassanként újabbak váltják fel. Minden bizonnyal Szibériában is ez a folyamat erősödni fog. Mindez azt is magával hozza, hogy növekszik az acél-, alumínium- stb. termékek kereslete, ami a szibériai feldolgozó ipar fejlődését is feltételezi. Nagy szerepet kapnak az úgynevezett területi-ipari komplexumok: olyan óriásvállalatok, amelyek a nyersanyagok kitermelését és feldolgozását is elvégzik, ily módon magas fokú koncentrátsággal lehetővé teszik a hatékony gazdálkodást.

A gazdálkodás színvonalának emeléséhez azonban meg kell oldani a munkaerő — különösen a szakképzett munkaerő — hiányát, amely a szibériai gazdaság fejlődésének egyik legfőbb akadályává válhat. Az utóbbi időkben ugyanis a munkaerőgondok súlyosbodtak, mert — miközben amúgy is lassult a lakosság áttelepülése Szibériába — egyre inkább megfigyelhető a Szibériából való munkaerő-eláramlás is. A népességmozgásban kiemelkedő szerepe van az életkörülmények, általában az

életszínterület alakulásának. Bár Szibériában a munkabérek mintegy 15—20 százalékkal magasabbak, mint általában az ország más területein, ugyanez nem állítható a reáljövedelmekről. A szibériai kitermelő ipar, de egyéb iparágak egyoldalú fejlődése is mindennek előtt férfi munkaerőn alapul, a nők foglalkoztatásának lehetőségei sokkal rosszabbak, mint az európai körzetekben. A munkaerő újratemelése Szibériában nagyobb ráfordításokat igényel, mint másutt. A természeti viszonyok miatt a fűtés iránti igény nagyon magas; emellett magasabbak a szolgáltatások díjai (bár színvonaluk, minőségük jóval gyengébb, mint az európai országárszekben), magasak a kolhozpiaci fogyasztói árak is, viszont a béren kívüli juttatások alacsonyabbak, mint jó néhány körzetben. A szibériai munkások és alkalmazottak reálbére ezért valószínűleg nem magasabb, hanem alacsonyabb, mint azokban az európai körzetekben, ahova az utóbbi időben a szibériai elvándorlás irányul.

A szerző véleménye szerint a központi irányító szerveknek átgondolt és határozott intézkedéseket kell hozniuk, egyrészt rövidebb, másrészt viszonylag hosszabb távra (1975-re, illetve 1980-ra) meg kell határozniuk a lakosság élet-színvonalának elérendő mutatóit, s ezek alapján meg kell szüntetni a nyugati országárszektől való elmaradást. A demográfiai helyzet kedvezőtlen alakulásához az is hozzájárult, hogy a természetes szaporodási ráta az országos átlagnál jobban esett. Ezért 1959—65 között a Szovjetunió lakossága 11 százalékkal nőtt, Szibériáé pedig csak 9 százalékkal.

A szibériai gazdaság szerepét és perspektíváját vizsgálva a beruházások legfőbb problémáiról is szól a szerző. Megemlíti, hogy az utóbbi időben az állami és szövetkezeti ipar beruházásainak tekintélyes hányada (mezőgazdasági szövetkezetek nélkül mintegy 12 százaléka) jut Szibériára. A beruházások azonban sokszor nem eléggé hatékonyak, a főbb ipari objektumok üzembehelyezésének ideje például az eredetileg tervezettnek 1,5—2-szeresét igényli. Ennek egyik fontos oka a felhalmozási források és az építési-szerelési kapacitás összhangjának hiánya, amin — egyebek mellett — a beruházások anyagi-technikai bázisának fejlesztése segíthet. A tervezés megjavítása mint az említett hiányosságok megszüntetésének egyik eszköze akkor érezhető hatását, ha az ágazati terveket optimálisan ki-

alakított területi-termelési szervezetekre lehet alkalmazni. A népgazdaság egyik leghaladóbb — és Szibériában különösen hatékony — ilyen szervezeti formájaként értékelhetők a már említett óriásvállalatok, területi-termelési komplexumok, amelyek — a szerző szerint — az adott terület természeti adottságainak és munkaerőforrásainak leghatékonyabb kihasználását képesek biztosítani.

(Ism.: *Lévai János*)

Charles K. Wilber: A mezőgazdaság szerepe a szovjet gazdaság fejlődésében

(Land Economics, Wisconsin, USA, 1969. 1. sz.)

A mezőgazdaság szerepe a Szovjetunió fejlődésében koránt sincs kielemezve. Wilber cikkében éppen a mezőgazdaság hozzájárulását igyekszik számszerűsíteni, ily módon bizonyítva ennek az ágazatnak a jelentőségét a fejlődés bizonyos szakaszaiban.

A mezőgazdaság hozzájárulását egy ország gazdasági fejlődéséhez általában a következőkben lehet összefoglalni: a mezőgazdasági export fontos szerepet játszik a külkereskedelemben; az ipar munkaerőigényét a mezőgazdaság biztosítja; végül a mezőgazdaság termeli a tőkét az iparnak. Ezek a tényezők játszották a legnagyobb szerepet a Szovjetunió fejlődésében is. Más országokban a mezőgazdaság negatívan is befolyásolhatja a fejlődést, ha az élelmiszerek és különféle mezőgazdasági nyersanyagok iránti növekvő igényt nem sikerül kielégíteni. Úgyszintén nem játszott szerepet a Szovjetunióban az az általánosan megfigyelt jelenség, hogy a mezőgazdaságban elfekvő készpénzjüvedelmek aránytalanul felduzzasztják a keresletet, hiszen a Szovjetunióban a tervgazdálkodás eleve meghatározta a kereslet nagyságát és összetételét.

A Szovjetunióban az 1920-as években a legdöntőbb kérdés az volt, hogyan lehet gyorsan növelni a mezőgazdasági termelést, hogy a növekvő ipar igényeit kielégíthessék és emellett még az életbevágóan fontos exportra is jusson belőle. Hosszú, 4 éves vita folyt arról, milyen módszerek a legalkalmasabbak erre, és végül néhány állami és szövetkezeti vállalat tapasztalatai alapján a kol-

hozrendszert választották. A kolhozrendszer alapvető jellegzetessége, hogy az egy emberre jutó termelés maximalizálására törekszik, és nem elsősorban az egységnyi földre jutó terméshozamok növelésére.

A kolhozrendszer a szovjet gazdaságnak megkönnyítette a mezőgazdaság értékesíthető feleslegének összegyűjtését. Ez létérdek volt, hiszen az ipari felhalmozásnak ez képezte fő forrását. Az 1930-as évek nagy gépimportját is élelmiszerek és nyersanyagok exportjával egyenlítették ki. Így 1928—32 között 18,2, 1931—37 között 27,5, 1939—40 között 32,1 és az 1954—58 közötti időszakban pedig 43,5 millió tonna gabonát értékesítettek évente. A mezőgazdasági termelésnek 1913-ban 28,8 százalékát, 1939-ben 36,2 százalékát értékesítették külföldön. A kolhozrendszer lehetőséget adott arra, hogy az állam a kolhozoktól meghatározott mennyiségben kapjon mezőgazdasági termékeket. Az előírt mennyiséget a rossz termés esetén is teljesítették a kolhozok, a paraszti háztartásban megmaradó részt csökkentették. Ez például 1937-ben, 1939-ben komolyan sújtotta a paraszti életszínvonalat. A paraszti vásárlóerő alacsonyan tartása viszont azt is lehetővé tette, hogy elsősorban a termelésieszköz-gyártásba ruházzanak be és ne a fogyasztási-cikk-iparba.

A mezőgazdaságban a foglalkoztatást az idényszerűség, azaz a hiányos foglalkoztatás jellemezte. A mezőgazdasági technika fejletlensége következtében azonban az emberek nem mehettek el, mivel az a termelés csökkenését eredményezte volna. Holszezonban a parasztoznak csak egy része dolgozott — de teljes munkaidőben —, míg azokat, akiket nem tudtak foglalkoztatni, útépitéshez, csatornázáshoz irányították. Évente kb. 1 millió munkás teljesítményével járultak hozzá a mezőgazdasági munkások a tőkeképzéshez. (Egy időben például hivatalosan kötelezték a parasztokat, hogy évente 6 napot útépitésen dolgozzanak. 1940 után a mezőgazdasági munkaerő ilyenfajta igénybevétele azonban csökkent, mivel nem volt anynyi segédmunkásra szükség és inkább állandó munkásokat kerestek.)

A kolhozrendszer sikerét mi sem bizonyítja jobban, mint a következő hasábon levő összehasonlítás.

A mezőgazdasági termelékenység mutatójának növekedési üteme 1928—59 között 3,1 százalék volt, és a 6 ország közül csak az Egyesült Államok haladta ezt meg 3,4 százalékos évi növekedési ütemével. (Ha azonban a Szovjetunió-

	A. mezőgazdasági termelés évi növekedési üteme (%)	Egy lakosra vetítve (%)
Szovjetunió		
1928—64/65	2,3	1,1
1928—40 és 1948—64/65	3,0	1,5
Egyesült Államok		
1870—1900	3,3	1,2
1910—1940	1,0	-0,2
1928—1959	1,6	0,3
Nagy-Britannia		
1760—1970	0,6	-0,3
1801/11—1831/41	1,2	-0,5
Németország		
1822—1909/13	1,8	0,6
Franciaország		
1830/4—1860/4	1,6	0,8
1860—1895/9	0,4	0,2
Svédország		
1861/65—1891/95	1,7	1,0
1896/1900—1926/30	1,0	0,4
Japán		
1878/82—1913/17	2,0	0,8

ban a háborús éveket kihagyjuk a számításból, a növekedési ütem 4,1 százalékos.) Nem ilyen kedvező azonban a földegységre jutó hozamok alakulása, ebben jelentős a Szovjetunió elmaradása. Ennek oka, hogy az összehasonlításban szereplő országok mindegyike jóval korábban kezdte meg a fejlesztést, az iparosítást — a XVIII—XIX. században —, míg a Szovjetunióban csak 1928 után kezdődtek az erőfeszítések. Így kevesebb tőke állt rendelkezésre, nem halmozódott fel elég munkatapasztalat.

Wilber az eredményeket értékelve hozzáfűzi, hogy a kollektivizálás néhány szempontból nagy veszteségeket is okozott. Elsősorban az állatállomány szenvedett nagy károkat. 1928—33 között a lovak száma 33,4-ről 14,9 millióra csökkent, a kecske- és juhállományé pedig 149,9-ről 41,8 millióra. A gyors átszervezés azért volt hiba, mivel az állattenyésztés nagyüzemi feltételeit ekkor még nem teremtették meg.

A mezőgazdasági árakat az egyensúlyi árak alatt szabták meg, és ez adta az akkumuláció fő forrását. Problémák adódtak azonban később abból, hogy a parasztok a saját részüket ennél lényegesen magasabb áron tudták eladni a szabadpiacon. Az alacsony árak és a kollektív gazdálkodás módszerei nem

elégé ösztönöztek a terméshozamok növelésére.

Wilber elemzésében arra a következtetésre jut, hogy a szovjet mezőgazdasági stratégia sikeres volt a gazdasági fejlődés eddigi szakaszaiban, és lehetővé tette a modern ipari gazdaság kiépítését. Az 1950-es évektől kezdve azonban ez a stratégia, különösen az ösztönzési rendszer, vitatható. Rendkívül fontosnak tartja azonban ennek az útnak a pontos elemzését, hiszen egy sor fejletlen ország sorsa napjainkban éppen a mezőgazdaság fejlődésétől függ.

(Ism.: *Mausecz Zsuzsa*)

A. I. Gyinkevics: A gazdasági növekedés üteme a háború utáni Japánban

(Narodi Azii i Afriki, Moszkva, 1969. 1. sz.)

1968-ban Japán — a termékvolumen alapján ítélve — a tőkésvilág második legnagyobb hatalmává vált. Ezt a pozíciót a többi országot megelőző növekedési ütemével érte el, amely növekedést a tőkefelhalmozás magas rátája és a felhalmozás hasznosításának feltételei tették lehetővé. A felhalmozási hányad ugyanis a bruttó nemzeti termék 41,6 százaléka volt 1967-ben, szemben az 1955. évi 26,5, illetve a háború előtti 19,0 százalékos részesedéssel.

A szerző sorba veszi azokat a tényezőket, amelyek a felhalmozás ilyen magas rátájának kialakulásához vezettek. Így elsőként említi a közismertnek tartott bérszínvonal-különbségeket (az átlagbérek az amerikai szint ötödét-hatodát, a nyugat-európainak a felét sem érik el), amelyek következtében a lakossági fogyasztási alap Japánban jóval kisebb, mint a többi fejlett tőkésországban. Sajátos, hogy az alacsonyabb jövedelmek ellenére ezeknek viszonylag nagy részét takarítják meg: a lakosság megtakarításai 1967-ben a bruttó nemzeti termék 13,4 százalékát tették ki, más tőkésországban ez az arány 4,5—5,0 százalékos. Ez összefügg az alkalmazott munkadíjazási rendszerekkel, a takarékoskodási hagyományokkal stb.

A tőkefelhalmozás legfőbb ösztönzője a monopoltőkés állam (1967-ben a felhalmozás 30 százalékát biztosította). Mivel a közvetlen katonai kiadásokat alacsony szinten tartják (a bruttó nemzeti ter-

méknek 1 százalékát teszik ki), mód nyílik az ipar széles körű rekonstrukciójára, a műszaki-tudományos forradalom eredményeinek hasznosítására. Ez utóbbival kapcsolatos az amortizációs alap súlyának növekedése: a megnövekedett amortizációs alap 1967-ben már a bruttó beruházások egyharmadát fedezte. (Még az 1950-es évek első felében ártértékelték az állótőkét, és a gyorsított leírásoknak speciális rendszerét vezették be.) Másrészt nagy arányokat ölt a műszaki-tudományos ismeretek, szabadalmak és technológiák importja. Évétől 1965-ig mintegy 7800 szerződést kötöttek külföldi (főleg amerikai, kisebb mértékben nyugatnémet, svájci és angol) cégekkel. A megvásárolt szabadalmak vételára 6 milliárd dollarra rüg. Számítások szerint azonban, ha a fenti technológiákat és szabadalmakat hazai kutatások és kísérletek eredményeként állították volna elő, ennek közvetlen és közvetett költségei összesen 120—130 milliárd dollárt tennének ki. Emellett nem mellékes az időmegtakarítás sem (évtizedekről van szó), mivel az utóbbi években Japán az 1920—30-as évek technikai szintjéről az 1950—60-as évek színvonalára emelkedett. Jelenleg az állóeszközök gépi hányadának 70 százaléka új berendezésekből áll.

A beruházási struktúrát a nehézipar magas részesedése jellemzi — ennek eredményeként a nehézipar és vegyipar részesedése az ipari termelésben már eléri a 64 százalékot (ami megfelel az Egyesült Államok, Anglia és az NSZK színvonalának). Másrészt a termelés nagyfokú centralizációjának előrehaladását jelzi, hogy a beruházások 70 százalékát a monopoltőkés nagyvállalatokkal végzik. A szerző e helyütt rámutat arra is, hogy általában túlzott a japán növekedés szempontjából a külföldi tőkének tulajdonított szerep. A tőkeimport (a szabadalomvásárlásokat nem számítva) ugyanis a beruházásoknak mindössze 3 százalékával volt egyenlő 1946—63 között.

A termelés hatékonyságát fokozta a munkaerő- és anyagigényesség általános csökkenése. Különösen szembetűnő a fűtőanyag és energia termékegységre jutó felhasználásának csökkenése (1956—1967 között 31,1 százalékkal). Közben a nyersanyagárak is kedvezően alakultak a japán import szempontjából. Kedvező a termelés hatékonysága szempontjából az is, hogy nagymértékben lerövidítették az új technika bevezetéséhez szükséges időt, ez általában fele akkora, mint az Egyesült Államokban. Nagyon továbbá

a szállítási idő lerövidítésével elérhető megtakarítások. (A vasúti mozdonyok sebességének, tehervonókéességének, a tengeri flotta teherszállító kapacitásának növekedése, új speciális kikötők építése.)

Nagy figyelmet fordítanak a termelés irányítására és szervezésére. Az adminisztratív és irányító személyzet képzésére nagy számban állnak rendelkezésre specializált iskolák, ahol kidolgozzák és oktatják a termelés korszerű irányításának, ellenőrzésének, szervezésének és a piaci értékesítésnek az operatív módszereit.

Jelentős fejlődésen ment keresztül a gazdasági előrebecslés, amelyet az állami politika szintjére emeltek mind az egész gazdaság, mind annak egyes szektoraira vonatkozóan; felhasználják a korszerű számítástechnikai eszközöket (az Egyesült Államok és az NSZK után a tőkésországok sorában Japán rendelkezik a legnagyobb számítógépparkkal). Az állami és a magántőkés szervezetek együttesen dolgozzák ki a gazdasági fejlődést jelző legfőbb makroökonómiai mutatókat, ezek szerepe a fejlesztés irányai és ütemének orientálása szempontjából jelentős.

A termelés növekedése a belső piac bővülésével járt, s a gazdaság technikai rekonstrukciója révén gyökeresen megváltozott a keresleti struktúra. 1955—1967 között a hazai eladások 6,1-szeresére, a külföldi értékesítés pedig 5,6-szorosára nőtt. Ez utóbbival kapcsolatban a szerző rámutat az amerikai katonai rendelések és vásárlások szerepére: ezek nélkül 1950—1967 között a japán fizetési mérleg 6,5 milliárd dolláros passzívummal zárult volna. Valójában pedig Japán jelentősen növelhette valutatartalékait.

A cikk végül utal a magas növekedést kísérő olyan problémákra, mint a termelőerők területi és ágazati megoszlásának súlyosbodó aránytalanságai, a gazdasági élet növekvő bürokratizálódása, a monopóliók és a munkásosztály érdekei közötti ellentétek éleződése — s úgy véli, hogy bár egyes években kiugróan magas lehet a növekedési ütem, általában véve azonban a növekedés mérséklődni fog: 1. a külső piaci feltételek, 2. a tőkeoefficiens kedvezőtlen alakulása, 3. az automatizálás ütemének fokozódása és 4. a társadalmi infrastruktúra (oktatás, egészségügy, lakás) javításával kapcsolatos nagyobbnem termelő — beruházási szükségletek miatt.

(Ism.: *Lantos Imre*)

William A. Dyma: Kompenzációs egyezmények a keleti—nyugati kereskedelemben

(The American Review of East—West Trade, New York, 1969. február)

A kompenzációs egyezmények fontos szerepet játszanak a kelet—nyugati kereskedelemben. Becslések szerint a nyugati országokkal folytatott kereskedelem mintegy 20 százaléka tartalmaz — legalább részben — kompenzációs formákat.

A kompenzációs megállapodás szerint a nyugati exportőr bizonyos mennyiségű áru átvételére kötelezi magát, az exportált áruk értékének teljes vagy részbeni kiegyenlítésére. Ezeknek az árucikkeknek az értéke, és így a kompenzáció mértéke változó lehet, az exportált áruk értékének 10, 20 százalékától 100 százalékig terjedhet, de azt meg is haladhatja. Az ellentételt képező áruk hosszabb vagy rövidebb terméklistáról választhatók, többnyire a nyugati piacon nehezebben eladható áruk közül. A kompenzáció mértéke, az árucikkek meghatározása, az ár és egyéb feltételek megegyezés tárgyat képezik.

A kompenzációs egyezmények elterjedésének oka a konvertibilis fizetési eszközök hiánya a kelet-európai országokban, ami a gépek, a komplett termelőberendezések, a termelési eljárások, a fontos anyagok gyorsan növekvő importjának akadálya lett. Különösen Románia, Magyarország, Lengyelország és Bulgária élt eddig ezzel a lehetőséggel.

A legkevésbé kötött formájú kompenzációs megállapodásban (Jungtim Geschäft, concurrent agreement) a kelet-európai ország meghatározott mennyiségű és értékű árut vásárol, cserébe a nyugati partner vállalja néhány terméknek nyugati piacon való elhelyezését. Ez a fajta megegyezés nem kötelezi a nyugati eladót ezeknek a termékeknek vagy bizonyos részüknek megvételére. Lényegében azért, hogy vállalja: komoly erőfeszítéseket tesz a partnerország áruinak eladására, termékeit kedvezőbb feltételek mellett exportálhatja.

Sokkal elterjedtebb az a forma, amelyben az exportban érdekelt nyugati cég kötelezi magát a szállított áruk ellenértékéért meghatározott százalékban kelet-európai áruk átvételére. Ennek elmulasztása esetére büntető klauzult tartalmaz a megállapodás, amely-

nek lényege az exporttermékekért fizetendő ár arányos csökkentése.

A nyugati üzletfelek kompenzációs politikájukban több szempontot érvényesítenek. Néhány cég az elfogadható áruk körét saját termelési profiljára, marketing-képességeire korlátozza; mások feldolgozó ipari üzemekben hasznosítható ipari anyagokra próbálják korlátozni a kompenzációt, megint mások specializált import-export vállalatok útján gyakran csökkentett áron értékesíthető termékeket vesznek át. Olyan termékeket is átvesznek, amelyeknek saját maguk remélnék piacot találni, ennek sikertelensége esetén elfogadják a büntető klauzultát, amely csökkenti az általuk exportált termékek árait, ezt viszont eladási áraikba már előre bekalkulálják.

Az utóbbi években, a kompenzációs egyezmények számának bővítésével párhuzamosan, több közvetítő vállalat fontos szerephez jutott. Egyik típusuk az általános import-export házak, amelyek részt vesznek a kelet-nyugati kereskedelemben. Az általuk elfogadott kompenzáció mértéke 15–20-tól 50 százalékig, sőt afölé terjed. Az exportáló vállalatok hozzájuk fordulhatnak a kompenzációs áruk elhelyezése céljából, természetesen megfelelő profitrészt átengedése fejében.

A másik típus a kompenzációs megállapodásokra specializálódó cégek; ezek gyakran bankok leányvállalatai vagy szoros kapcsolatban állnak bankokkal; Londonban, Genfben, Zürichben, Bécsben, Hamburgban, Frankfurtban és más, Kelet-Európával aktív kereskedelmet folytató centrumokban találhatók. Profitjuk forrása, az export-import cégekhez hasonlóan, hogy a feltételezett eladási árnál alacsonyabb áron vásárolnak, ezért vállalják azt a kockázatot, hogy a nyugati piacokon gyakran ismeretlen árut nem, vagy csak alacsonyabb áron tudják eladni. Széles körű kapcsolataik és tapasztalatuk általában nyereséggé teszik tevékenységüket.

Sok nyugat-európai vállalat a kompenzációs megállapodások kötésekor specializált szervezetekhez fordul tanácsért. Ilyen központok a Hamburgban székelő Internationale Compensation-Centrale, a Berliner Absatz-Organisation. Ezek a szervezetek részletes tanácsot adnak a nyugati exportőrnek a kompenzációban felajánlott kelet-európai árucikkek elhelyezési lehetőségeiről, beleértve a potenciális vevőket, a szükséges árengedményeket. A hamburgi központ évi díjat kér szolgáltatásaiért.

Az Osztrák Ipari Egyesülés szervezésében nemrég Evidensbüro für Aussenhandels-geschäfte nevű intézmény alakult Bécsben, elsősorban osztrák vállalatok tanácsokkal való ellátására kompenzációs ügyletekben.

Mindent összevetve a kompenzációs megállapodások nem feltétlenül jelentenek akadályt a kelet-nyugati kereskedelem bővítésében. A nyugati üzletemberek előnyben részesítik a konvencionálisabb fizetési módokat, ennek ellenére kifejlesztették a kompenzációs megegyezések keretében való együttműködés hatékony módjait. A kompenzációval kapcsolatos export nagy lehet, miután kiépítették az üzleti kapcsolatok rendszerét a kelet-európai külkereskedelmi szervezetekkel. Ez az export sokkal kevesebb járulékos költséget tartalmaz, mint a nyugati piacon való értékesítés.

A kompenzációs megállapodások lehetővé tették olyan kereskedelmi kapcsolatok fejlődését, amelyek nélkülük nem jöttek volna létre, elősegítették bizonyos tekintetben a kelet-európai áruk nyugati piacon való bevezetését. Nem ösztönözték azonban ezeket az országokat a nyugati piacok igényeit jobban kielégítő áruk termelésére, tervezésére, kivitelezésére, hatékonyabb marketing-tevékenységre. A kompenzációs megegyezések eredményeképpen a kelet-európai országok többet fizettek a Nyugatról importált termékekért, gyárakért, termelési eljárásokért. Másrészt a nyugati exportőrök olyan árukat importáltak, amelyeket nem állt szándékukban megvásárolni.

A kompenzációs megállapodások elterjedésével a nyugati vállalatok megalapozhatják pozícióikat a gyorsan növekvő kelet-európai piacokon, s jövőbeli üzleteik növelésének kiinduló alapként használhatják fel a tekintélyes számú megegyezést.

(Ism.: *Koltay Jenő*)

Gunnar Myrdal új művéről

A közgazdasági szaksajtó meglehetősen sokat foglalkozik az ismert svéd közgazdász „Ázsiai dráma” című háromkötetes, kétezer-háromszáz oldalas új művével.

Sven *Helander* a hamburgi Wirtschafsdienst ez évi 4. számában minden különösebb kommentár nélkül is-

merteti Myrdal könyvének főbb megállapításait.

A vizsgálat a népesedési problémából indul ki. A Szovjetuniótól és Kínától délre fekvő ázsiai térség — amelynek lakossága a világ népességének csaknem egynegyedét képviseli — kevés kivétellel európai országok gyarmataiból állt, ezek fokozatosan nyerték el függetlenségüket. Amellett, hogy különféle gazdasági és politikai nehézségek, az e kérdésekben való tapasztalatlanság stb. és vallási ellentétek is napirenden vannak, a „nemzetek szegénysége” — mint ahogy Myrdal rámutat — az ázsiai népesség gyors növekedéséből is adódik. Dél-Ázsia lakossága — amint azt a számítások mutatják — rendkívül gyors ütemben nőtt és 1960-ban már a világ népességének 25 százalékát adta, szemben például az 1800. év 17, illetve az 1850. év 21,5 százalékos arányával. Ezekben az országokban elképesztően alacsony a képzettségi színvonal, és míg a nagyvárosokban a XX. század jóformán minden vívmánya megtalálható, némely törzsek ma is kőkorszakbeli fokon élnek. Jellemző erre az analfabéták aránya, amely 1961-ben Pakisztánban a férfiaknál 71, a nőknél 92; Indiában 59, illetve 87, a Fülöp-szigeteken pedig 30, illetve 26 százalék volt.

Mínhogy a dél-ázsiai elmaradott országok döntően mezőgazdasági orientációjúak, a mezőgazdasági munka termelékenységének színvonalának emelése lenne a nemzeti jövedelem gyarapításának fő tényezője. A termelékenység alakulása azonban kedvezőtlen, a mezőgazdasági termelés sem mennyiségileg, sem minőségileg nem fedezi a népesség szükségleteit, s noha például Pakisztánban valamelyest javult a helyzet, a krónikusan hiányos táplálkozás ténye e népeknél elvitathatatlan. Ennek egyik oka, hogy — nem utolsósorban a tradicionális örökési rendszer következtében, mindenekelőtt például Indiában — a parasztagazdaságok túlságosan elaprózódnak, s ennek folytán túkeintenzív megmunkálásra még gondolni sem lehet. A japán rizshozam például az indiainak mintegy ötszöröse, az indiai tehenek 90 százalékanak napi tejhozama az 1 litert sem éri el. Myrdal úgy látja, hogy a legfontosabb teendő lenne a földreform végrehajtása és mezőgazdasági szövetkezetek alakítása, ezek az intézkedések az agrárviszonyok javulásához vezetnének.

A XVIII. századi Ázsia (itt is elsősorban India) és Európa ipara még bizonyos mértékig összehasonlítható volt, az

angol és holland gyarmatosítás azonban — miközben az anyaország helyzetén kétségtelenül javított — majdnem teljesen visszaszorította a fogyasztási és beruházási javak termelését Ázsiában. Így az ázsiai országok — kizárva az ipari és technikai fejlődésből — egyoldalúan nyersanyag-szállítók lettek. Csak a második világháború után, a gyarmatosítás megszűntével kezdett lassanként lábrakapni Ázsia ipara. Az indulás adta lehetőségek azonban különbözőek voltak, mert Indonézia nagyobb „ipari erő” vett át Hollandiától, mint például a terület volt angol gyarmatai. Gandhi a modern ipar és technika ellenzője volt, mondván, hogy azok az élet „mechanizálásához” vezetnek. Mégis India ma az összes többi dél-ázsiai országnál átfogóbb iparral rendelkezik. A kapacitás kihasználási foka ugyan csak 65 százalék körül mozog az indiai iparban, de ezen a kisipar támogatásával szándékoznak javítani. Problémákat okoz azonban — Indiában csakúgy, mint Dél-Ázsia többi országában — a nem kielégítő minőségi színvonal, az ipari termékek korszerűtlensége. Ezek a tényezők a külkereskedelem nehézségeiben is éreztetik hatásukat, amihez járul még az is, hogy a világpiacon a nyersanyagok külkereskedelmi forgalma lassabban nő, mint a készáruké. Mindez a termékösztétel átalakítását sürgeti az említett népgazdaságokban, amihez viszont elsősorban biztos felvevőpiac lenne kívánatos. A szerző szerint a „keleti blokk tervgazdaságai” késznek látszanak ezt biztosítani.

A népesedési és egészségügyi problémák, a mezőgazdasági, az ipari és külkereskedelmi fejlesztés szervezett formájú gazdasági tervezést igényelnek, ezen azonban nem általános állami intervenció, hanem — mint Myrdal meghatározza — „racionális aktivitás” értendő. Az egyik fő akadály itt a mindennél megfigyelhető, sőt növekvő korrupció. Különösen Indiára jellemző ez, de Pakisztánban sem jobb a helyzet. A nagyszámú munkanélküli megfelelő munkaerő-tartalékot jelentene, de általában még a számukkal sincsenek tisztában, és egyelőre nem tudják őket hasznosítani. Elsősorban a munkaerő képzetlenségében található ennek az oka, de a szerző úgy látja, hogy ilyen irányú nagyobb befektetéssel is csak nehezen érhető el e téren olyan színvonal, amely akárcsak az összehasonlítást is lehetővé tenné a fejlett ipari országokkal. A kielégítő gazdasági fejlődéshez számottevő — az eddiginél nagyobb — segítségre

lenne szüksége e terület országainak. Az ismertetés készítője, Helander, úgy véli, nem pesszimizmus, hanem reális becslés, ha Myrdal az elkövetkező 10—15 évre még megrázó változásokat vár Ázsiában.

L. *Sztyepanov*, szovjet szerző recenziójában (Mirovaja Ekonomika i Mezdunarodnije Otnosenija, 1969. 3. szám) — szemben a Wirtschaftsdienst ismeretével — a kritikai jelleg dominál.

Sztyepanov hangsúlyozza: Myrdal könyvének érdeme — ez egyébként a szerző korábbi munkái alapján már megszokott —, hogy nem tartja gyümölcsözőnek a „tisztán közgazdasági” vizsgálódást, figyelembe veszi a társadalmi és politikai felépítményt, a kulturális, ideológiai és demográfiai tényezőket, egyszóval a „társadalmi lét” valamennyi lényeges összetevőjét. A szovjet szerző kiemeli Myrdal azon megállapításainak fontosságát is, amely szerint a munkanélküliség felszámolása, a rendelkezésre álló élőmunkaforrások hatékonyabb kihasználása nemcsak és nem is elsősorban ipari beruházási kérdés. Nem kevésbé fontos itt az „emberi beruházás”, az egészségügy, a népművelés, a fogyasztási színvonal javítása is. Myrdal szerint a társadalmi alakulatokat — így a vizsgált országokét is — olyan különféle feltételek összefüggő rendszereként célszerű értékelni, amelyek bármelyikének változása a többi feltételre is hatással van. A szóban forgó feltételek 6 fő csoportot alkotnak: 1. termelés és jövedelmek; 2. termelési feltételek; 3. élet-színvonal; 4. az élethez és a munkához való viszony; 5. intézmények; 6. a tudatos intézkedések hatásai.

Myrdal úgynevezett értékrendszere, amelyet maga a szerző „modernizálási kritériumok” összességének tart, megjelöli a társadalmi fejlődés legfontosabb kritériumait. Ezek között említhető például a közgazdasági problémákhoz való racionális hozzáállás, a tervgazdálkodáson alapuló gazdaságfejlesztés, a munka termelékenységének és az életszínvonalnak az emelése, a társadalmi-gazdasági egyenlőség, a társadalmi normák és intézmények tökéletesítése, a nemzeti konszolidáció és nemzeti függetlenség, a politikai élet és a társadalmi viszonyok demokratizmusa stb. Látható itt is a tisztán gazdasági tényezők mellett a társadalmi tényezők figyelembevételére, a komplexitásra való törekvés a társadalmi fejlődés problémáinak vizsgálatában. Myrdal erőteljesen hangsúlyozza az ilyesfajta többtényezős értékrendszeren alapuló vizsgálat szükségességét az el-

maradott országok esetében, és egyúttal megállapítja, hogy az effajta teljességet nélkülöző mai nyugati közgazdaságtan nem alkalmas a fejlődő országok gazdasági problémáinak elemzésére. Ugyanis semmiféle árpolitikai intézkedés, a beruházások allokációjának megváltoztatása stb., egyszóval semmilyen tisztán közgazdasági szabályozás önmagában nem válthatja ki azt a „társadalmi dinamizmust”, amely a „modernizálás ideáljaihoz”, vagyis — a szóban forgó értékrendszer értelmében — a kívánatos társadalmi-gazdasági fejlődéshez vezetne. A fejlődés kulcsa mindenképpen a társadalmi viszonyok területén keresendő. Ezzel a felismeréssel Myrdal — Sztyepanov szerint — nyugati kollégáihoz viszonyítva hatalmas lépést tett előre a délkelet-ázsiai országok és általában a fejlődő országok életének tanulmányozásában.

Az indiai K. S. *Krishnaswamy* is a Washingtonban megjelenő Finance and Development 1969. évi 1. számában rendkívül nagyra értékeli a svéd szerző munkáját. Mindamellet úgy látja, hogy Myrdal nem vezette teljes következetességgel végig eszmeifuttatásait koncepciójának belső logikája alapján, ennél fogva könyve helyenként és némiképp „határozatlan”. Ez persze a bonyolult és sokrétű témából is következik, és semmiképpen sem kisebbíti a szerző érdemeit. Megválaszolatlan, nyitott maradt — az indiai szerző szerint — a fejlődés igen lényeges kérdése, nevezetesen az, hogy ha a fejlődést általában bizonyos társadalmi mozgások és gazdasági intézkedések terelhetik a kívánatos irányba, akkor konkrétan melyek legyenek ezek a mozgások és intézkedések, valamint az utóbbiak meghozatala, a változtatások végrehajtása vajon a kormány feladata, esetleg a feltörekvő fiatalságé vagy éppen az idősebb korosztályé? Ha Myrdal úgy látja — és ebben aligha téved —, hogy a szervezatlenség, a korrupció stb. megszüntetése, azaz valamiféle társadalmi fegyelem megszilárdítása a kívánatos fejlődést elősegítő soron következő feltételek egyike, és ha ugyanakkor hangsúlyozza, hogy a szóban forgó „fegyelem” megszilárdítása némely — a társadalommal kapcsolatos — kategóriák bizonyos fokú átértékelését és meghatározott szabályokon alapuló intézkedések meghozatalát igényli, akkor érdekes lett volna megjelölni, hogy milyen szabályokkal lehetne Myrdal szerint a kívánatos célt elérni.

(Ism.: *Lévai János*)

Az olasz gazdaság problémái

(Rinascita-Osservatorio economico,
Róma, 1969. április 11)

A Rinascita „gazdasági figyelő” rovatában két hosszabb tanulmány is foglalkozik az elmúlt fél évtized gazdasági konjunktúrájának alakulásával. A két tanulmány részben eltérően ítéli meg az olasz gazdaság és az olasz kapitalizmus fejlődésének tendenciáit, s egyben tükrözi az évek óta tartó gazdaságpolitikai vitákat Olaszországban. A vita középpontjában a beruházások, a tőkeexport és a foglalkoztatottság színvonalának alakulása, a helyes gazdaságnövekedési stratégia kiválasztása állnak.

Eugenio Peggio tanulmánya („Nagyon lanya beruházások”) mindenekelőtt a konjunktúra 1964—1969 közötti alakulására ható tényezőket vizsgálja. Véleménye szerint általános ellentmondás tapasztalható abban a tekintetben, hogy míg a nemzeti jövedelem növekedése az utóbbi három évben meghaladta a „tervezők” előirányzatait, a beruházások még az 1967—68-as „csúcs” idején is körülbelül 10 százalékkal az 1964 eleji, eddig elért legmagasabb szint alatt maradtak. Ez a színvonal az elsősorban az építkezési tevékenység alakulásának tudható be; a termelőberuházások 1968-ban — az előző évhez képest — stagnáltak.

Peggio szerint ezt nem lehet sem munkaerőhiánnyal, sem tőkehiánnyal magyarázni, mivel közben jelentős volt az olasz nettó tőkeexport is. Véleménye szerint arról van szó, hogy az olasz kapitalizmus a maga egészében — kivételként eltekintve — nem rendelkezik megfelelő vállalkozói képességekkel. A vezető gazdasági csoportok ugyanis nem akarnak versenyezni külföldi konkurenseikkel olyan vállalkozásokban, amelyek kezdeményező szellemet és bátorságot kívánnak meg. Az állam sem vette be a rendelkezésére álló jelentős gazdaságpolitikai intervenció eszközöket, s ha a kis- és középvállalatok nagy része nem lépett volna fel kezdeményezően, elmaradt volna a gazdasági expanzió is, amellyel annyira dicsekszik a középbal kormány.

Legújabbban más tényezők is hatnak; az amerikai bankokban, s általában a nemzetközi tőkepiacon elérhető magas kamatszínvonal szívóhatására a „tőkefelesleg” kiáramlása már közvetlenül is rontotta az olasz bankok likviditását és a hazai beruházások lehetőségeit. A kor-

mány — miután hosszú ideig elzárkózott a nemzetközi tőkeforgalom jelentősebb korlátozása elől — áprilisban alig 10 nap leforgása alatt lépéseket tett a tőkekiáramlás megakadályozására. Ezek a következők: a Banca d'Italia felemelte a kamatlábat; az olasz bankoknak június 30-ig vissza kell vonni 600 milliárd líra értékű, külföldi bankoknál fennálló nettó követeléseiket; s végül — bizonyos kivételektől eltekintve — az olasz bankoknak megtiltották, hogy külföldi vállalatok részvényeit és kötvényeit finanszírozzák, illetve az olasz piacon elhelyezzék.

Peggio helyesli ezeket a lépéseket, de hozzáfűzi: ha ezzel növelhető is lesz az ország rendelkezésére álló likvid pénztőke, egyáltalán nem biztos, hogy a nagy magáncsoportok ezt — a kormány kívánsága szerint — be is ruházzák. A kapitalista rendszer alapelve, hogy a magáncsoportok csak kedvező profitkilátások mellett ruháznak be, s hogy mit tekintenek kedvezőnek, azt ők határozzák meg. Ilyen körülmények között a programozás merő fikció, és a beruházások fellendítésére való kormánytörekvés szükségszerűen eredménytelenül végződik. Peggio szerint ugyanis a kormánynak nincs módja pontos és elmélyült döntésekre; holott a két legfontosabb társadalmi probléma — a foglalkoztatottság és a Dél kérdése — megoldásához szükséges beruházási folyamat pontos válaszokat és döntéseket követel az ágazati, területi és technológiai allokációt illetően.

Mario Mazzarino tanulmánya („Hátterben: a kapitalizmus átszerveződése”) másképpen értelmezi a foglalkoztatottság és a beruházások alakulását az elmúlt öt évben.

Bevezetőben hivatkozik a Peggio által is képviselt — eléggé elterjedt — nézetre, és hozzáteszi: ezek alapján azt lehetne gondolni, hogy az ország gazdasága stationér állapotba került s ennek kedvezőtlen kihatásai a Dél helyzetére és a technológiai fejlődésre nem maradnak el: a belső piac korlátozottsága egyoldalúan az exportra alapozza a gazdasági fejlődést, amely így nagymértékben függ a nemzetközi fizetési forgalommal kapcsolatos válságoktól. Mazzarino hozzáfűzi: jóllehet igaz, hogy a Dél relatív elmaradottsága nőtt, s nem hoztak látványos döntéseket az élenjáró technológia ágazataiban, a konjunktúra ilyen felszíni elemzése nem mutatja meg azokat a fontos szerkezeti változásokat, amelyek az olasz gazdaságban 1964—1969 között végbementek.

Mazzarino abból indul ki, hogy a nemzeti jövedelem és a fogyasztás gyors növekedése, valamint a foglalkoztatottság és a beruházások korlátozottsága közti ellentmondás csak látszólagos. Véleménye szerint az olasz gazdaság 1963 után a fejlődés extenzív szakaszából az intenzív szakaszba lépett át. A fordulópontra a bérek 1961—1963. évi gyors növekedése jelentette, amely felborította a korábbi, az alacsony bérekre épülő gazdasági egyensúlyt. A bérek gyorsuló dinamikája kiváltotta a termelékenység gyorsuló dinamikáját még a gazdaságnak azon legelmaradottabb ágaiban is, amelyek rendszertelenül foglalkoztatott és rosszul fizetett munkaerőre támaszkodtak.

E folyamat részeként a tőkés koncentrációk és fúziók a racionalizálás és modernizálódás jegyében munkaerőt szorítottak ki a termelésből, s ezzel növelték az 1 főre jutó tőkeellátottságot, a termelékenységet. A foglalkoztatottság látszólagos csökkenése valójában a korábbi rejtett munkanélküliség csökkenését, fokozott felszínre törését jelentette. Ezt mutatja a foglalkoztatottság alakulásának részletesebb vizsgálata is. 1964. január — a foglalkoztatottság csúcspontja — és 1969. január között a foglalkoztatottak száma 904 ezerrel csökkent, javarészt a mezőgazdaságban (—1013 ezer). Az iparban csak 70 ezer fővel dolgozik kevesebb ember, miközben az egyéb (szolgáltató) szektorokban a foglalkoztatottak létszáma 179 ezer fővel növekedett. Másrészt a csökkenés lényegében az önálló keresőket és segédeiket — parasztokat, kézműveseket, kiskereskedőket — sújtotta; a nem önálló keresők száma ugyanis növekedett mind az iparban (+57 ezer), mind a harmadik (szolgáltató) szektorban (+128 ezer) és csak a mezőgazdaságban csökkent ismét (—179 ezer).

A fenti folyamat két legfontosabb közvetlen eredménye: a rejtett munkanélküliség fokozott átalakulása nyílt munkanélküliséggé; a foglalkoztatottság szerkezetét már megközelíti a nagyobb európai tőkésországokét. A bérből élők aránya az összesen keresőkön belül az 1959. évi 56,6 és az 1963. évi 64 százalékkal szemben 67,9 százalékra nőtt.

Ami a beruházásokat illeti, az adatokból kitűnik, hogy — a bruttó nemzeti termékben való alacsonyabb részesedés ellenére — a bruttó álló-tőke-beruházások volumene az 1964—68. évi konjunktúra idején meghaladta az 1959—1963. évi konjunktúra alatt elért volument. Igaz, hogy ez elsősorban az építkezéseknek tudható be; a gépekre és berendezésekre fordított kiadások 600 milliárd lírával elmaradtak az előző időszakétól. Ha azonban figyelembe vesszük — folytatja Mazzarino —, hogy közben a foglalkoztatottság csaknem 1 millió fővel csökkent, jól látható, milyen mértékben nőtt az 1 foglalkoztatottra jutó tőkeellátás. Mivel közben a termelés is gyorsan növekedett, 1964—1968-ban a termelékenység jelentősen fokozódott. E növekedés a korábbi extenzív fejlődési szakasz (termelőkapacitás-kiterjesztő) beruházásainak és a racionalizáló, modernizáló 1964—68. évi beruházásoknak az együttes eredménye.

A bruttó álló-tőke-beruházásoknak a GNP-hez viszonyított csökkent aránya azt is jelzi, hogy a beruházások nagy részét az amortizációval lehetett fedezni, s az önfinanszírozás aránya az eddig tapasztalt legmagasabb szinteket is elérte. Mivel a nettó megtakarítások képződése nem csökkent lényegesen, bővebb lehetőségek nyíltak külföldi beruházásokra is. A Banca d'Italia legutóbbi jelentése szerint 1967 végén az olasz vállalatok részesedése külföldi pénzügyi társaságokban meghaladta a 105 milliárd lírát — ezek jelentős részben holding-társaságokba fektetett, hosszú lejáratú, direkt kihelyezések. Növekedett a külföldi hosszú lejáratú tárcaberuházások értéke is s 1966—1967-ben elérte a 150 milliárd lírát.

E fontos szerkezeti változások fényében nem lehet mozdulatlanságról és stagnálásról beszélni — fejezi be Mazzarino. Ezek a változások tükrözik egyrészt a tőkés struktúra kiterjedését és elmélyülését; másrészt az olasz gazdaság növekvő világgazdasági integráltságát. Emellett politikailag rendkívül fontos annak tudatosítása, hogy ezeknek a változásoknak kiemelkedő összetevője a bérek dinamikája.

(Ism.: *Becsky György*)

Benedecki Jánosné: A nemzeti jövedelem és tényezői

Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1968. 350 l.

A nemzeti jövedelem nagysága, összetétele és alakulása leginkább jellemzi egy ország gazdasági helyzetét és annak változását. Átfogó elemzést tartalmazó könyv a téma kulcsfontosságú ellenére hosszú ideig hiányzott a magyar közgazdasági irodalomból. Benedecki Jánosné nemcsak a nemzeti jövedelem számbavételének és vizsgálatának elvi és gyakorlati problémáit elemzi, hanem sok eredeti (eddig nem közölt vagy nehezen hozzáférhető) statisztikai forrássanyaggal és számítási módszerrel is segíti a különböző kapcsolódó témák vizsgálatát.

A könyv négy fő részből és az idősorok vizsgálatának módszereiről Weitz Tamás által összeállított Függelékéből áll. A *nemzeti jövedelem és meghatározása* című első részben a szerző állást foglal a nemzeti jövedelem fogalma és számbavételének módja körül kialakult hazai és nemzetközi vitában. Helyesen hangsúlyozza, hogy a nemzeti jövedelem egyértelmű meghatározhatósága a termelő- és nem termelő munka elhatárolásának kritériumaihoz kapcsolódik.

Sok vita kerülhető el, ha — általános definícióként — az egy időegység (év) alatt (újonnan) végzett termelőmunka eredményét fogadjuk el nemzeti jövedelemként. Ez, amennyiben árutermelés folyik „...*használati érték formáját tekintve* az évben létrehozott fogyasztási cikkekből és szolgáltatásokból, valamint a bővítésre fordítható termelési eszközökből áll; *érték formáját tekintve pedig* az év folyamán létrehozott új érték, vagyis a termelőtevékenységeket folytató emberek és termelőszervezetek termelésből származó (elsődleges) jövedelmeiből áll.” (15. l.) A marxista közgazdaságtan megteremtí az összhangot a nemzeti jövedelem tárgyi és személyi koncepciója és meghatározásának objektív és szubjektív módszere között. A „... nemzeti jövedelem meghatározható: az anyagi javak oldaláról az árak felhasználása révén...; ... mint a... szervezetek által létrehozott új értékek összege... , és mint elsődleges jövedelmek összege...” (20. l.) Ennek legfontosabb feltétele, hogy egységesen értelmezzük a nemzeti jövedelmet alkotó tevékenység fogalmát.

A társadalmilag (gazdaságilag) hasznos tevékenységi körön belül határvonalat kell húzni tehát a szocializmusban is termelő és nem termelő tevékenységek között. „Az anyagi termelés... az ember által a természet készleteire és erőire gyakorolt azon társadalmilag szervezett hatásokat foglalja magában, amelyek eredményeként az emberi szükségletek kielégíthetők.” (26. l.) Véleményem szerint helyes úton jár a szerző, hangsúlyozva, hogy akkor és csak akkor tekinthető termelőnek a célszerű emberi tevékenység, ha mindhárom említett követelménynek megfelel. Ezen az alapon jut el például ahhoz a helyes megállapításhoz, hogy „... a közlekedési és a hírközlési tevékenység teljes egészében természetre gyakorolt hatásnak” (ti. a tér leküzdésének) „fogható fel, amelyet az emberi szükségletek kielégítése érdekében társadalmilag szervezetteren eszközölnek a modern társadalmakban...” (31. l.) Szükséges lenne e marxista tudományos absztrakció alaposabb bizonyítása. Vitát válthat ki némely fogalmazásban fellelhető következtelen alkalmazása is.

A népgazdasági ágazatok, s ezen belül az anyagi termelés egyes ágainak elemzése után ebben a részben újszerűen foglalkozik még a szerző a nemzeti jövedelemnek a különböző újratermelési fázisokban való számbavételi lehetőségeivel és módszereivel. Különösen érdekes *A nemzeti jövedelem meghatározása az elosztás fázisában* című alfejezet, mivel a szocialista országok közgazdasági gyakorlatában ez a megközelítési mód honosodott meg legkevésbé. Ki kell még emelni a nemzeti jövedelem ágazati szerkezetének és térbeli, valamint időbeli dinamikájának az elemzésénél az árrendszer miatt keletkező torzítások szerepének a bemutatását.

A *Nemzeti jövedelmünk alakulása* második részben először kerülnek hozzáférhetővé adatok folyó áron is 1920/21—1943/44, valamint 1949—1966 között. Az érték- és volumenindexsorok alakulásának összetételéből a szerző megállapítja: „Az elmúlt 18 évben nálunk a nemzeti jövedelem folyóáras adatai alapján számított értékindex-sor lényegesen gyorsabb ütemű növekedést mutatott, mint a volumenindex-sor. Ez azt jelenti, hogy a nemzeti jövedelem tényezőinél kisebb-nagyobb áremelkedés és arány-eltolódás ment végbe. Az áraknak ezt a mozgását a következőkben inflálódásnak nevezem... A nemzeti jövedelem tényezőinél je-

lentkező inflálódás mértékét — amelyben nemcsak a tényleges árváltozások, hanem a termelési szerkezet és az arány-módosulások is kifejezésre jutnak — a nemzeti jövedelem érték- és volumenindexének hányadosa jól jellemzi.” (120. l.) Ebből az összehasonlításból kiderül, hogy az így képzett „inflálódási hányados” 1960-ban volt a legmagasabb (1949-hez viszonyítva 1,67). Ez a hányados 1949 és 1966 között az építőiparban mutatja a legnagyobb emelkedést, az átlagos évi „inflálódási ütem” itt eléri az 5 százalékot.

A nemzeti jövedelem felhasználásának főbb tételek szerinti alakulásáról közzölt adatok és elemzések megerősítik az eddig is többé-kevésbé ismert összefüggéseket. Hazánkban a nemzeti jövedelem mintegy 70 százalékát teszi ki a lakosság fogyasztása. „Ez — mint ismeretes — a nemzeti jövedelem termelési koncepciójából adódóan csak az anyagi fogyasztást jelenti, és volumenének alakulása nem szükségszerűen esik egybe az összefogyasztás volumenének alakulásával. A különbség a két fogyasztásmutató volumenindexei között annál nagyobb, minél nagyobb a »lakossági szolgáltatások« igénybevétele. Magyarországon a lakosság anyagfogyasztásának változását jellemző volumenindex 1966-ra, 1949-hez képest, 158,6 százalékkal emelkedett, az összefogyasztás volumene pedig 179,6 százalékkal, ami azt mutatja, hogy elég jelentősen nőtt az igénybe vett nem termelő szolgáltatások volumene. A lakosság anyagfogyasztásának évi átlagos növekedési üteme 5,7 százalékos, kisebb, mint a nemzeti jövedelem évi átlagos növekedési üteme.” (129—130. l.)

A másik nagy felhasználási tétel, a felhalmozás aránya viszonylag nagy ingadozásokat mutat, elsősorban a forgóalap-változások rendkívül eltérő mértéke következtében, de az állóalap-növekedés sem mondható kiegyensúlyozottnak.

A második részben fontos helyet foglal el a nemzeti jövedelem idősorainak (1949—1966) elemzése. A gazdasági növekedés statisztikailag is jellemezhető törvényszerűségeinek feltárásához vizsgálja a szerző a tényleges alakulásban kifejezésre jutó különböző ún. „idő”-tényezőket. A gazdasági növekedés trendvonalainak meghatározásánál abból az elméleti megfontolásból indul ki, hogy az idősor tényleges adatai a tartós irányzatokon kívül egyéb véletlen hatásokat is tükröznek. Szemléletesen mutatja be a felhasználható módszerek szerepét és azok korlátait.

A könyv harmadik részét (*A nemzeti jövedelem tényezői és vizsgálatuk*) a nemzeti jövedelem komponensei (elemei) és alakulásának tényezői közötti elvi különbségek bemutatása, az erről folyó szakirodalmi viták ismertetése és a szerző álláspontjának alátámasztása vezeti be. A tényezők és a nemzeti jövedelem kölcsönhatásának elemzését szolgálják a rugalmassági vizsgálatok, amelyek azt kívánják kimutatni, hogy a nemzeti jövedelem egy százalékos emelkedése, mint meghatározó tényező, hány százalékos emelkedést eredményez a vizsgált komponensnél (például a lakosság fogyasztásánál vagy az állóalap-növekedésnél) egy év alatt. A nemzeti jövedelem rugalmassági mutatói (függvényei) bizonyos típusú elemzéseknél (például a fogyasztás alakulásának középtávú prognosztizálásánál) felhasználhatók.

Részletes statisztikai módszertani megalapozás szolgál a gazdasági növekedés közvetlen és közvetett tényezőiként ismert összefüggések elemzésére. Így külön fejezetekben foglalkozik a szerző a munkaerő mennyiségével és hatékonyságával (termelékenységgel), valamint a népgazdaság termelési eszközökkel való ellátottságával és az eszközök kihasználásával. A tényezőelemzés egyik fő feladata, hogy a termelékenység növekedésének (vagy az eszközök kihasználásának) a természetes növekményre gyakorolt hatását ágazati és népgazdasági szinten kimutassa. Úgy tűnik, elvileg helyesen határozza meg a szerző az extenzív és intenzív jellegű tényezőket (210—211. és 238—239. l.) mint az adott hatékonyságú munka (vagy eszköz) tömegének a növekedésével, illetve hatékonyságának javulásával elért növekményt. Nem látszik megalapozottnak azonban az ágazati struktúráváltozás népgazdasági szinten is extenzív tényezőként való kezelése. Erőltettnek tűnik például az a megállapítás, hogy a „...munka termelékenységi színvonala a munkaerő-struktúra változása következtében... nem változik; a munka társadalmi termelőereje, népgazdasági hatékonysága azonban módosul. Intenzív vagy a termelés relatív növelési módszerének én csak a konkrét — közgazdasági értelemben vett — munkatermelékenység változását tekintem...” (228. l.)

Nem meggyőző továbbá a szerző érvelése a technikai eszközöknek mint viszonylag önálló növekedési tényezőknél az *olyan módon* való beállítása mellett, amely már teljesen tagadja a közvetlen és közvetett növekedési tényezők sze-

rinti megkülönböztetést. Megkerüli ugyanis azt a problémát, hogy ilyen növekedési vizsgálatoknál *azonos* nemzetijövedelem-növekményt vonatkoztatunk hol csak a munkaerőre, hol pedig az eszközökre, holott hatékonyságuk csak együttesen jelentkezik.

Ebből következik a szerzőnek az a — véleményem szerint — másik helytelen megállapítása, hogy „...alapvetően az intenzív gazdasági növekedésben jut kifejezésre az eszközök hatása.” (247. l.) Itt csak a struktúráváltozást tekintti extenzív hatásúnak, holott népgazdasági hatékonyság szempontjából — úgy vélem — az átlagosnál hatékonyabb ágazatok gyorsabb (ágazati szintről nézve) extenzív fejlesztése a nemzeti jövedelem növekedésében mégis intenzív növekedési tényezőként játszik szerepet.

A *nemzeti jövedelem és az egyéb népgazdasági számítások összefüggései* című negyedik részben a többi között a társadalmi össztermék és a nemzeti jövedelem kapcsolatának vizsgálatáról, az ágazati kapcsolatok mérlegének szerepéről és a népgazdasági mérlegrendszer kiszélesítésére irányuló törekvésekről olvashatunk.

Teljesen egyet lehet érteni a szerző befejező gondolatával, hogy „...a nemzeti jövedelem növekedési ütemének alakulása alapvetően befolyásolja a szocialista termelési mód fejlődését, s ezért kívánatos, hogy a jövőben a kutatások nemcsak — és nem is elsősorban — a módszertan, hanem az elméleti közgazdaságtan területén fokozottabban irányuljanak a gazdasági növekedés marxista koncepciójának kifejlesztésére.” (330. l.) Benedeckai Jánosné munkája a téma színvonalas és sokoldalú elemzésével hasznos kézikönyvet nyújt széles körű olvasóréteg számára.

Bors László

Papp Ottó: A hálós programozási módszerek gyakorlati alkalmazása

Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1969. 456 l.

A könyv fő célja a hálós tervezési módszerek gyakorlatban jól alkalmazható példáinak bemutatása. A szerző emellett lehetőséget teremt a hálós tervezési eljárások alapelveinek, építőköveinek megismertetésére is. A „...hálótechnika alapjában olyan korszerű vállalatvezetési módszerként jellemezhető, amely egységes egészbe olvasztja a tudomány és a technika legújabb vívmányait, biztosítja a »próba« (teszt), a »lejátszás« lehetőségeit a vezetési döntéseket megelőzően.” (10. l.)

A könyv öt főrészből áll. Az első részben — „A hálótervezés kialakulása, főbb típusai és alkalmazásuk legfontosabb területei” — a vezetők szervezési feladatainak növekedéséből vezeti le a szerző a hálótervezés kialakításának szükségességét. Áttekintést kapunk a legismertebb hálós tervezési eljárások kialakulásáról, lényeges vonásairól és felhasználási területeiről hazai és külföldi példákon keresztül. Részletesen megismerhetjük az alkalmazáskor fellépő nehézségeket, ezek okait és elkerülésük módját.

„A hálótervezés alapjai, szakaszai és sajátosságai” című részben szemléletes összehasonlítást találunk a hálós tervezés előnyeiről a korábban előszeretettel alkalmazott vonalas ütemtervekkel (Gantt-diagramokkal) szemben. (A 49. lapon közölt időarányos háló is alapvetően Gantt-diagram, s csak e speciális esetben lehet háló is.) Érdekes és újszerű a háló felépítését megelőző feladatok tárgyalása és bemutatása. A hálószerkesztés technikájának ismertetése is gazdagítja a szakemberek ismereteit.

A harmadik rész — „Időtervezés a hálóterv alapján” — a determinisztikus és sztochasztikus hálók lényegével, a kritikus út meghatározásával, a tartalékidők kérdésével és ezek hasznosítási lehetőségeivel kapcsolatos ismereteket tartalmazza. A határidő-biztonság tervezéséről és a kockázat mértékének meghatározásáról szóló fejtegetések szemléletűek és a kiindulási adatok jellege miatt inkább csak elméleti érdekességűek. A PERT-módszernek (a határozatlan időtartamú tervezés eszközeinek) alkalmazási tapasztalataival és a módszer továbbfejlesztésével foglalkozva jobban ki kellene hangsúlyozni, hogy e módszer elsősorban az Egyesült Államok nagylétesítményeihez alkalmazkodik, s az európai viszonyoknak a tevékenység beállítottaságú hálók (hálótervek) sokkal inkább megfelelnek.

A hálóterv — logikája és könnyen érthetősége miatt — az információcsere ideális eszköze lehet. Előnyeinek alapja, a régebbi eljárásokkal szemben éppen abban van, hogy nincs közvetlen összefüggés a felhasznált nyilak hossza és az időszükséglet között. A szerző helyesen hangsúlyozza Hartley és Wortham megállapítását, amely szerint az információ és a felhasznált módszer pontatlansága közül mindig a rosszabb a meghatározó. Szemléletesen mutatja be a szerző a hálótechnika alkalmazásának előnyeit. Az időtartalek optimális eloszlásának módszere a célszerű információtartalmú hálók (lásd például a 198. l.) — amelyek sajnos hazai gyakorlatunkban még nem terjedtek el — jól hasznosíthatók.

A negyedik részben a szerző a hálóterv, a háló logikai és időtervezése után felmerülő gyakorlati költség- és kapacitástervezési feladatokkal foglalkozik. Itt kerül sor az irodalomban gyakran emlegetett, de ritkán beutatott erőforrás-allokáló eljárások ismertetésére is. Az idő és a költség közötti összefüggések bemutatása jól segíti az olvasót a lényeg megértésében. A szerző itt a számítógépek felhasználásának szükségességét állítja előtérbe, de a hazai felhasználási módokat keresők számára a kézi számítás lehetőségeire nagyobb figyelmet kellett volna fordítani. Van ugyan szó a kézi heurisztikus módszerekről, ahol a szerző egyszerű terhelési grafikonok elkészítésén keresztül szemlélteti a módszer előnyeit.

A könyv utolsó részének a címe: „A hálótechnika gyakorlati alkalmazása a vállalati műszaki-gazdasági munka különböző területein”. Hazai példakön a szerző itt azt is bemutatja, hogy a kezdeti eredmények még nem teszik lehetővé a megnyugtató rendszerezést. A lehetőségekhez képest gazdag leíró jellegű anyagból a külkereskedelmi szerződés-kötésre, a fővállalkozói tevékenység irányítására és ellenőrzésére vonatkozó rész azért is érdekes, mert a hálós tervezés nálunk leginkább a tervezés csak a beruházások előkészítésénél, tervezésénél és kivitelezésénél használatos.

Papp Ottó könyve széles körű irodalmi és gyakorlati anyagot dolgoz fel, stílusa színes és élvezetes. Az eiső átfogó jellegű magyar nyelvű munka a témában. A szerző jól mutatja be a kapcsolódó területeket, a kapcsolódás lehetőségeit a szervezés, a vezetés és a programozás különféle területein. Több helyen célszerű lett volna az anyagot tömöríteni az olvasó könnyebb eligazodásának elősegítéséhez. Nem tükröződik eléggé a jelenlegi vállalati információs rendszer, a hatékony hálós tervezés előfeltételeit biztosító adatok hiánya sem.

Mivel a Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó (s nem például a Műszaki Kiadó) vállalkozott a munka kiadására, ezért az olvasó többet várt a hálós tervezés közgazdasági vetületeinek a bemutatásától. Ezáltal a könyv címe és tartalma közötti összhang is teljesebb lehetett volna. Ennek ellenére a könyv kiadása jó szolgálatot tesz a téma megismertetéséhez és alkalmazásához. Hasznosan forgathatják mind a tárgykörrel megismerkedni kívánó, mind pedig a speciális eligazítást váró szakemberek.

Kanyó Gyula

Elemző tanulmányok iparunk színvonaláról és fejlesztésének lehetőségeiről

— A Magyar Tudományos Akadémia Ipargazdaságtani Kutatócsoportjának Ipargazdasági Tájékoztatói —

Szerény elnevezéssel és egyszerű formában — *Ipargazdasági Tájékoztató* gyűjtőcímmel — indította el 1968 márciusában az MTA Ipargazdaságtani Kutatócsoportja tudományos közleményeinek sorozatát. A viszonylag alacsony — 400—500 példányban — megjelenő, az érdekelt szakemberek és az érdeklődők szűkebb körének szánt sorozatból egy év alatt öt kötetet bocsátott ki, a hatodik pedig kiadás alatt van. A különböző témájú, műfajú és jellegű kötetekkel nemcsak azért indokolt ezen a helyen foglalkozni, mert a sorozat megérdemli, hogy a köteteket a közgazdaságtannal foglalkozók széles köre előtt ismertessük, hanem azért is, mert azok iparunk égetően aktuális problémáihoz kapcsolódnak.

Az egyes kötetek címe:

1. szám: A termelékenység színvonalát meghatározó tényezők — Összefog-

laló beszámoló a természetes mutatókra épülő KGST termelékenységi összehasonlításokról. Budapest, 1968. március, 115 l.

2. szám: A magyar ipar ágazati szerkezete — A hosszú távú tervezéshez készített elemző tanulmány. Budapest, 1968. május, 96 l.

3. szám: A versenyképes vállalat — Angliai tapasztalatok. Budapest, 1968. szeptember, 88 l.

4. szám: Nemzetközi összehasonlítások az iparban. — Módszerek és források. Budapest, 1968. szeptember, 61 l.

5. szám: A szervezés színvonalának értékelése (Szovjet tapasztalatok). Budapest, 1969. február, 113 l.

6. szám: A vállalati magatartás és a vállalat helyzetének megítélése — Kérdőíves felmérés. (Megjelenés alatt)

Az elsőként publikált kötet a *naturális mutatókra épülő KGST termelékenységi összehasonlítások* összefoglalóját adja közre. A KGST termelékenységi munkacsoportja — amelynek magyar tagozatát Lukács Ottó, majd Román Zoltán vezette — 1964-ben az ipar 132 reprezentatív terméke alapján 12 iparág termelékenységi színvonalát és alakító tényezőit hasonlított össze nemzetközi méretekben. Annak ellenére, hogy az összehasonlításban csak hat szocialista ország (Bulgária, Csehszlovákia, Lengyelország, Magyarország, a Szovjetunió, valamint néhány terméknél az NDK) vett részt és a reprezentáció, a termelékenységmérés nehézségei közismertek, s ez elkerülhetetlenül pontatlanságokat szül, mégis az összefoglaló értékelés elgondolkasztó és hasznos tapasztalatokat nyújt számunkra, s további vizsgálatokra kell hogy ösztönözzön.

Helyzetünket a vizsgálat alapján két összefoglaló adatsorral jellemezhetjük. Az első (1) iparunk termelékenységi színvonalának indexe (százalékban egy dolgozóra számítva), az adott iparágban a legmagasabb termelékenységi színvonalat elért országhoz viszonyítva (a kötetben a 22. lapon), a második (2) az élenjáró vállalatunk egy dolgozóra számított termelékenységi színvonala, adott iparágban legmagasabb színvonalat elérő országok élenjáró vállalatainak átlagához viszonyítva százalékban (a kötetben a 29. lapon). A harmadik sor az összehasonlításba bevont termékek reprezentációjának mértékét jelzi (Magyarországon is) adott iparágban, a termékek előállításával foglalkozó dolgozók számát viszonyítva az iparág teljes létszámához. (A kötetben a 12. lapon.)

1. sz. táblázat

	Villamos- energia- ipar	Szénbányá- szat	Vaskohászat	Vegyipar	Gépipar	Építőanyag- ipar	Fafeldolgo- zó ipar	Cellulóz- és papíripar	Üvegipar	Textilipar	Bőr- és cipő- ipar	Élelmiszer- ipar
(1)	62	59	36	67	62—72	62	58	80	71	72	72	67
(2)	119	—	48	97	—	59	—	—	84	105	92	92
(3)	82	93	55	12	—	42	4	3	17	49	70	29

Iparunknak az élenjárókhöz képest alacsony, egyes esetekben feltűnően alacsony színvonalát csak némileg enyhíti, hogy élenjáró vállalatainknál kedvezőbb a helyzet. Ezek is csak egyes ágazatokban érik el, illetve haladják meg a legmagasabb színvonalú ország élenjáró vállalatainak átlagos termelékenységét. Nem megnyugtató az sem, hogy élenjáró vállalataink termelékenysége iparunk termelékenységének átlagos színvonalát csak 36 százalékkal haladja meg, jóval kisebb mértékben, mint más vizsgált országok iparában.

E jelenségek okait vizsgálva a munkacsoport elsőként a termelés koncentrációját emeli ki, mert „az üzemek kapacitása egyike azoknak a legfontosabb tényezőknél, amelyek az országok közötti termelékenységi színvonalban mutatkozó különbséget előidézték”. (41. l.) Néhány ágazatban valóban hazánkban működnek a viszonylag legkisebb kapacitású üzemek, s ez jelentős termelékenységsökkenésre vezet. Legnagyobb hő- és vízierőműveinkben a termelékenység egynegyede, szénbányáinkban kétharmada, cementgyárainkban pedig mintegy 30 százaléka a többi ország legnagyobb létesítményeinek. Meg kell jegyeznünk ehhez azt is, hogy — részben természeti okok miatt — üzeink termelékenysége gyakran alatta ma-

rad az azonos méretű külföldi üzemek termelékenységének is. Mindez — egyebek között — arra mutat, hogy beruházási politikánk elsősorban a hazai szükségletet vette alapul és nem eléggé kereste a kapacitásbővítő termelékenységnövelésnek a nemzetközi munkamegosztással összefüggő lehetőségeit. A termelékenységnövelésnek egy másik lehetősége — amellyel nem minden esetben éltünk kielégítően — a különböző technológiai változatok közül a minél korszerűbb alkalmazása, mint például a szénbányászatban a külszíni fejtés, az acélttermelésben a konverter eljárás, a kénsvagyártásban a tornyos technológia, az étolajgyártásban a folyamatos üzemek.

A tanulmány a továbbiakban elemzi a termelékenységre ható más tényezők hatását. A vizsgált KGST-országok átlagos színvonalát érzékeltető mutatóhoz képest iparunk indexei (százalékban) a 2. sz. táblázatban láthatók.

2. sz. táblázat

Tényezők	Index (%-ban)	
	az egész iparra	az élenjáró vállalatokra
A berendezések tényleges óránkénti teljesítménye	95	122
Alapvető berendezésekkel való felszereltség	80	113
A vizsgált fázis munkásainak aránya az alapüzemi munkások létszámához képest	112	100
Az alapüzemi munkások aránya a munkások teljes létszámához képest	97	95
A munkások aránya az összes foglalkoztattak számához képest	102	100

Ezek az adatok arra utalnak, hogy a termelés koncentrációján kívül nem kielégítő — legalábbis a vizsgált területen — technikai felszereltségünk, gépesítetttségünk foka: hogy a vizsgált termelési fázisban általában az átlagosnál több munkást foglalkoztatunk, tehát a munkaszervezés sem kielégítő; viszonylag magas a kisegítők (pl. az üzemi szállítással, a termelőberendezések javításával foglalkozók) száma és a munkásokon kívüli létszám. Megnyugtató viszont, hogy élenjáró vállalatainknál általában kedvezőbb a helyzet. Mindebből következik, hogy még jelentős szervezési tartalékokkal is rendelkezünk a munkatermelékenység növeléséhez nemcsak közvetlenül a termelésben, a berendezések intenzív és extenzív kihasználásában, hanem a vállalaton belüli kisegítő szolgáltatások műszaki és szervezési színvonalának emelésében, a termelés és a vállalatok belső irányításában. A KGST-munkacsoport tanulmánya — a többi között — javasolja, hogy a KGST-országok gazdasági együttműködésének szorosabbá fűzésére, a *hatékonyabb munkamegosztásra* irányuló hosszabb távú erőfeszítések mellett minél előbb növelni kellene az *élenjáró tapasztalatok közvetlen megismerését* (egyebek között tanfolyamok, tanulmányok, szakemberekből álló munkacsoportok létesítésével) és a *bevált eljárások átvételét*.

A 2. kötetként megjelent tanulmányt az Ipargazdaságtani Kutatócsoport készítette az Országos Tervhivatal megbízása alapján a *hosszú távú népgazdasági tervezés* számára. Ebben nemzetközi összehasonlítások alapján elemzi iparunk várható struktúráját. Az országok sorára végzett ENSZ-vizsgálatok tapasztalatai alapján a Kutatócsoport abból indult ki, „hogy három tényező az, amely a feldolgozó ipar struktúráját jól meghatározza: az egy lakosra jutó nemzeti jövedelem, a népesség száma és az iparosítás viszonylagos foka”. (27. l.). A fenti tényezőkkel képzett egyenletekkel meghatározható, hogy mennyi lenne egy ország feldolgozó iparának „normál” termelési szintje és milyen lenne „normál” ipari struktúrája. Az Ipargazdaságtani Kutatócsoport az ENSZ-metodika alapján az 1957. és 1965. év adataival végzett számításokat. Az utóbbinál eltérve az ENSZ-metodikától, az összehasonlítást nem a hivatalos, hanem annál realisabb valutaárfolyamon végezték. A „normál” struktúrával való összehasonlításból arra a következtetésre jutottak, hogy kohászatunk aránya magasabb, textil-, bőr-, és ruházati iparunk némileg szintén magasabb, fa-, papír- és élelmiszeriparunk aránya pedig alacsonyabb.

nyabb, mint amilyen a hasonló egy főre jutó nemzeti jövedelemmel rendelkező országokban várható. A fentiek ellenőrzésére további összehasonlító elemzések szerepelnek öt olyan nyugat-európai tőkésországgal (Belgium, Franciaország, Hollandia, NSZK, Olaszország), amelyekre megfelelő adatok voltak. Ez az összehasonlítás nem mutatott kirívóan szélsőséges struktúraeltérést, de ezek szerint is az iparban az átlagosnál nagyobb a bányászat, a kohászat, a gépipar, az építőanyag-, a textil-, bőr- és ruházati ipar részesedése, az átlag alatt van a villamosenergia-, a vegyipar, a fa- és papíripár és nem sokkal az élelmiszeripar aránya.

A tanulmány érdeme, hogy magyarázatot is igyekszik találni az észlelt struktúraeltérésekre. Helyeselhető, hogy a közelítés több irányú. Egyrészt kikapcsolja az átmeneti torzító hatásokat (kiugró készletváltozás). Másrészt egy érdekes modell alapján vizsgálja az öt tőkésország (ezen belül külön a három nagyobb és a két kisebb) végső felhasználásának (fogyasztás, beruházás, export stb.) irányát és arányait, majd az arányokat a magyar szerkezethez hasonlítva elemzi, hogy a nemzetközi struktúra mennyiben jelez számunkra távlati fejlődési irányt, az eltérés mennyire fejez ki nemzeti sajátosságot vagy hazánk méreteiből fakadó specifikumot. Így jut el olyan sakktablámérleghez, amellyel kimutatható a felsorolt tényezők *egyenkénti* és együttes hatásiránya iparunk ágazati struktúrájára.

A tanulmány következő elemzési iránya történeti: iparunk ágazati struktúrájának változását követi nyomon 1950—1965 között. Öt ipari ágazatunk arányváltozásának irányát és ütemét vizsgálja és hasonlítja a szocialista országok, a fejlett tőkésországok, a fejlődő országok, és más gazdasági-földrajzi körök államainak megfelelő adataihoz. A vegyipar és a gépipar mindenütt a növekvő, a bányászat, a textil- és az élelmiszeripar a csökkenő súlyú ágazatok közé tartozik. Újszerű módszert alkalmazva elemzik a kutatók, hogy milyen a struktúraváltozás üteme. Kimutatják, hogy hazánkban sem a feldolgozó ipar, sem az ipar egésze nem mondható jellemzőnek a gyors változás. „Magyarország a termelés növekedési ütemét tekintve a 25 (fejlett és fejlődő — G. I.) ország közül a 8. helyen áll, a szerkezeti változások mértékét nézve a kétféle (feldolgozó ipari — ipari) mutató szerint — hasonlóan — a 8. illetőleg a 10. helyet foglalja el” (58. l.). Végül nemzetközi összehasonlítások segítségével arra is választ keres a tanulmány, hogyan hat a struktúraváltozás az ipar átlagos munka-, állóeszköz- és import-igényességére, vagyis, hogy a struktúraváltozás, valamint a munkaerőhelyzet, a beruházás és az import között milyen kölcsönhatások vannak. Ezzel a módszerrel érdekes új elemzési irányt jelöl meg.

A harmadik és az ötödik kötet külföldi tapasztalatokról számol be. Ez a kezdeményezés és a forma csak helyeselhető, mert gyorsan és viszonylag széles körben teszi hozzáférhetővé a frissen szerzett külföldi ismereteket.

Az ügyesen megválasztott „A versenyképes vállalat” címet viselő 3. kötet sok érdekes módszert mutat be, amelyet a nemzetközi piacokon kemény versenyben álló angol vállalatok alkalmaznak, és néhány olyan intézményt, amelyek a vállalatokat segítik piacképességük fokozásában. Mindez aktuális és hasznos számunkra, akik most ismerkedünk a piaci gazdálkodás problémáival. A kötet több olyan ismertetést tartalmaz, amely a vállalatvezetés hatékonyságát segítő szempontokat ad. Az egyik ismertetett felmérés például 59 talaló és szellemes kérdést sorol fel, amelyekre adott válaszok tükrözik a piacon eredményeket elérő („dinamikus” vezetéssel bíró) és alulmaradó („passzív” vezetett) vállalatok mentalitását. Egy másik listát az angol „Tervhivatal” (National Economic Development Council) dolgozott ki mint „szempont-gyűjteményt” a vállalati munkaerő-gazdálkodás jobb megszervezéséhez. A vállalat a kérdések megválaszolásával ellenőrizheti módszereinek eredményességét. Hasonló alapelvre épít az a kérdésgyűjtemény is, amely abban segíti a vállalatot, hogyan növelje a vállalati munka termelékenységét. A termelékenység meghatározó tevékenységeket a kérdésgyűjtemény összeállítói szélesen értelmezik, beleértik a termelésen kívül a vezetést, a munkaszervezést, a műszaki szerkesztést is. Ismertet a kötet angol „recepteket” a piacképesség fokozásához is. A vállalatok ebben elsősorban saját alkalmazottaik tapasztalatára, talpraesetségére számíthatnak. A jó ötletek, alkotó javaslatok összegyűjtésének és elemzésének bevált módszere: az „ötlettermelés”-t (brainstorming) mutatja be konkrét példán az egyik leírás. Az átlagtól lemaradó vállalatokat segíti az okok felkutatásában a leglényegesebb vállalati jövedelmezőségi mutatók vállalatközi összehasonlítása, aminek elvégzésére szakértő iroda működik. A kötetben közölt „mutatószám-piramis” (48. l.) és az ebből készített elemzés szemléletesen mutatja be ezt az eljárást. Az egyes vállalatokat segítő intézmények munkájának ismerte-

tésénél szembetűnő, hogy milyen sokféle állami és államilag támogatott szervezet járul hozzá sajátos módon (például piacszervezéssel, tanácsadói, oktatási, szakértői stb. közreműködéssel) a vállalatok eredményesebb gazdálkodásához.

A tájékoztató sorozat egy módszertani (4. számú kötet) kiadványa a *nemzetközi termelékenységi összehasonlítások módszereiről* ad képet. Ismerteti a KGST termelékenységi munkacsoportjában természetes és értékmutatókra kidolgozott nemzetközi termelékenységi összehasonlítási metodikát, közli Román Zoltánnak Bécsben tartott tartalmas összefoglaló előadását az ipart érintő nemzetközi összehasonlításokban alkalmazható különböző eljárásokról és igen gazdag (termékekig terjedő részletességű) adatforrásjegyzéket ad olyan iparágak, vállalatok vagy szervezetek számára, akik szükségét érzik annak, hogy saját helyzetüket nemzetközi adatokkal hasonlítsák össze.

„A szervezés színvonalának értékelése” című (5. számú) kötet az ebben a témában 1968 márciusában a Szovjetunióban tartott tudományos tanácskozás legérdekesebb módszertani tanulmányait ismerteti. Egy motorgyárban és egy bányászati vállalatban alkalmazott három általános igényrel kidolgozott módszertan alapján megismerhetjük azoknak a mutatóknak a rendszerét, amelyekkel lemérik a termelés szervezetségének színvonalát. Érdekes a Ribinszki Motorgyár módszere, amelyet mintegy ötszáz vállalatnál használnak. A metodika abból indul ki, hogy a termelés grafikon, hálóterv és normák alapján folyik. A tudományos munkaszervezésben elért színvonalat tizenhét mutatóval, illetve mutatócsoporttal fejezik ki, majd ezek számtani átlagából „összegezett” mutatót képeznek a vállalati eredmények átfogó jellemzésére. Az egyes mutatók: együttható a termelés tervtől való elmaradásának kifejezésére, az ütemességet, a minőségi termelés fokát, a gépessétség kihasználásának mértékét jelző együtthatók — mutatók a munkaegységügy helyzetéről és a munkakörülményekről, a munkavédelem színvonaláról és így tovább. Hasonló elvek szerint épül fel a többi módszer is — elsősorban szintén a termelés anyagi ráfordításainak mérésére. A módszerek sok eleme megfelelő adaptálással nálunk is felhasználható.

A megjelenés előtt álló „A vállalati magatartás és a vállalat helyzetének megítélése” című (6. számú) kiadvány, az Ipargazdaságtani Kutatócsoport által 1968. szeptember—októberben külső közreműködők bevonásával két és félszáz iparvállalati vezetővel készített kikérdezéses felmérés tapasztalatait ismerteti. Képet ad a vállalatok 1968. évi helyzetmegítéléséről és az 1969. évi terveiről, a vállalatok és vezetőik magatartásáról az új mechanizmus feltételei között, szándékaikról rövidebb és hosszabb távon, a vállalat fejlesztése, működési hatékonyságának növelése érdekében. Nem látszik helyénvalónak ennek az elméleti szempontból jelentős kezdeményezésnek az értékelését egy könyvismertető keretébe belezsűfolni. A téma érdekessége és a hazánkban — de nemzetközileg is — eddig kevésbé kialakult motivációkutatás előrelendítésére helyes lenne, ha a szerzők tudományos tapasztalataikat vitára bocsátanák.

Az ötödik és hatodik kötet függeléke — megfelelő ipargazdaságtudományi folyóirat hiányában — *tájékoztató* a tudományterület legfrissebb bel- és külföldi tudományos híreiről. Beszámol a Magyar Tudományos Akadémia Ipargazdasági Bizottságának 1968. évi tevékenységéről, az ipargazdaságtani kutatások helyzetéről, ipargazdaságtudományi nemzetközi kapcsolatairól és néhány nemzetközi tudományos tanácskozásról.

Az MTA Ipargazdaságtani Kutatócsoportjának kiadványsorozata a legfrissebb külföldi tapasztalatok ismertetése mellett figyelemre méltó kutatási eredményekről is tanúskodik. Csak helyeselhető, hogy a termelékenységi versenyképesség kérdéseire idejében ráirányította a figyelmet. Kívánatos lenne, ha a soronkövetkező kutatásokban a értékmutatók elemzése, a piaci feltételek hatása még nagyobb szerepet kapna. A kiadványsorozatokkal a Kutatócsoport követésre méltó kezdeményezésbe fogott a tudományos eredmények gyors publikálása, a széles körű tájékoztatás, a hazai és a külföldi tapasztalatok elterjesztése — egyszerűen: a tudományos élet fejlesztése és eredményeinek népszerűsítése javára.

Gergely István

КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ СТАТЕЙ

Ференц Яноши

Происхождение и путь к ликвидации нынешних противоречий нашей экономики

Исходный тезис статьи состоит в том, что прежде, чем приступить к разработке перспективного плана, необходимо располагать продуманной, разработанной концепцией экономической политики. Ибо без нее даже разработанный во всех деталях план представляет собой лишь экстраполяцию предыдущего развития. Концепция экономической политики должна исходить из уроков предыдущего развития. Автор показывает, что противоречия и трудности развития, наблюдающиеся сегодня в Венгрии, вытекают из последствий периода форсированной индустриализации. Шаг за шагом он доказывает, что из-за отсутствия предпосылок форсированной индустриализации экспортоспособность промышленности все более отставала от растущих потребностей страны в импорте; что вследствие бурного перелива рабочей силы, вызванного ускоренными темпами развития, сложилась своеобразная «квазиразвитая» структура; что переоценка измеримых результатов привела к пренебрежению неизмеримыми, качественными (касающимися содержания) факторами.

Вывод статьи заключается в том, что основная цель новой разрабатываемой концепции экономической политики — ликвидация и преодоление нынешнего состояния «квазиразвитости». Поскольку это состояние является следствием не только старой, чрезмерно централизованной системы планового хозяйства, но и отсутствия надлежащей концепции экономической политики, его прекращение также не свершится автоматически, за счет одного действия нового механизма. Для этого необходимо детально разработать отвечающую поставленной цели концепцию, что означает огромную работу, к которой, однако, следует немедленно приступить, так как без этого невозможно устранить препятствия нашего дальнейшего развития.

Янош Деак

Замена импорта и цели развития экономики в Венгрии

Автор, дополняя статьи других авторов, на основании конкретных расчетов анализирует, какое влияние оказали принятые в области капиталовложений решения на внешнеторговый баланс. В рамках расчетов определяются последствия незавершенных на 1 января 1968 года, а также начинаемых или предполагаемых в 1969 году крупных капиталовложений с точки зрения внешней торговли. При помощи косвенных анализов автор пытается получить ответ и на то, какого воздействия можно ожидать от капиталовложений, осуществляемых предприятиями за счет кредитов на развитие.

Затем он анализирует нынешнюю практику, согласно которой капиталовложения, направленные на замену импорта, пользуются такими же предпочтениями, как и капиталовложения, служащие расширению экспорта, так как и те и другие считаются капиталовложениями, улучшающими платежный баланс. Автор отмечает, что политика замены импорта, естественным следствием которой в венгерской внешнеторговой структуре было автаркическое расширение производства сырья, в период второй пятилетки не привела к положительным результатам. Вопреки оказанию предпочтения капиталовложениям, направленным на замену импорта, потребность производства в импорте возросла. Оттеснение обрабатывающей промышленности на задний план при развитии неблагоприятно повлияло и на структуру экспорта, и, таким образом, политика замены импорта отрицательно повлияла с обеих сторон на участие Венгрии в международном разделении труда. Капиталовложения, направленные на замену импорта, служат удовлетворению внутренних потребностей, и государство — согласно применявшейся до сих пор практике — не только предоставляло средства для их осуществления, но и в случае необходимости оказывало административную или материальную поддержку для обеспечения сбыта. Это в свою очередь влекло за собой консервацию технического уровня. Основным условием развития экспорта же является конкурентоспособность продукции. На основании всего этого автор делает вывод: развитие производства, служащего целям экспорта, и капиталовложения, направленные на замену импорта, и их воздействие не должны оцениваться одинаковым образом. По мнению автора, на настоящем этапе экономического развития Венгрии правильной политикой развития является поощрение экспансии экспорта.

Карой Фэлдеш

Взаимосвязи внутреннего финансового равновесия и мер экономического регулирования

В статье меры экономического регулирования трактуются как факторы, влияющие на основные пропорции народного хозяйства и условия его равновесия, акцентируя внимание на соотношениях распределения доходов между сферами бюджета и предприятий.

В первой части статьи рассматривается, каково было распределение номинальных доходов между предприятиями и государством, учитывая изменения круга бюджетных поступлений. Так например, централизованная часть амортизационных отчислений в 1967 году не считалась, а в 1968 году — считалась поступлением. Централизацию амортизационных отчислений автор считает явлением, родственным изъятию чистого дохода.

Во второй части статьи рассматриваются реальные доходы государства и предприятий. В ней развивается мысль о том, что с повышением уровня оптовых цен понижается реальная стоимость доходов государства, изменяются соотношения распределения доходов между государством и предприятиями, увеличиваются ресурсы предприятий. Величина изъятия доходов предприятий и предоставления им субвенций соответственно изменяется, а в сфере, где предприятия являются поставщиками, рост цен однозначно действует в направлении перераспределения. Нынешнее сальдо бюджета складывается таким образом, что государство, сознательно используя повышение уровня цен, отказалось в пользу предприятий от части своих реальных доходов. Без

роста пен сальдо бюджета сложилось бы менее благоприятно. Кредитная сфера также частично финансирует государственный бюджет.

Главная причина превышения запланированного уровня прибылей в 1968 году состояла в том, что органы управления планировали завышенный уровень затрат, и действительное содержание прибыли в исходных ценах было выше ожидаемого.

Статья заканчивается методическими предложениями относительно планирования по формам и источникам доходов. Автор считает необходимым разработку и использование в плановой работе шахматного баланса регуляторов дохода.

Эрнэ Чизмадия—Ласло Бетленди

Модернизация и рентабельность в сельском хозяйстве

В статье рассматриваются взаимосвязи модернизации и рентабельности в сельском хозяйстве. Если доход растет быстрее валовой продукции, то на возмещение материальных издержек надо использовать уменьшающуюся часть производимых благ и стоимости, и их растущая доля может служить основой повышения благосостояния трудящихся и дальнейшего развития. В настоящее время в венгерском сельском хозяйстве стоимость объема используемых средств производства растет быстрее, чем общественный продукт сельского хозяйства. Модернизация и убывающая вновь созданная стоимость — увеличение продукции и сокращение дохода. В этом заключается суть положения. Однако это говорит не о закономерности «убывающей отдачи», а о недостатках хозяйственной деятельности в крупных хозяйствах и о неудовлетворительных отношениях в области сельскохозяйственных цен.

Почему рост урожайности отстает от увеличения вложений, от улучшения технических условий производства? Этому имеется несколько причин. В рамках усиленной модернизации отстали вложения, непосредственно воздействующие на рост эффективности. Обязательным условием рентабельности является, в частности, оптимальное сочетание производственных факторов. В венгерских крупных сельскохозяйственных производствах еще немало остается сделать и для улучшения производственной структуры.

Большую роль в формировании рентабельности играет и то обстоятельство, что модернизация осуществляется при неблагоприятных ценовых условиях. В последние годы были повышены сельскохозяйственные оптовые цены, но все же диспаритет цен остается весьма значительным. Сбыт «ниже стоимости» и закупка «выше стоимости» в течение длительного периода приводят к тому, что сельскохозяйственные крупные хозяйства даже несмотря на растущую производительность все в меньшей мере способны приобретать необходимое для расширения их производства. Для покрытия своих закупок они должны постоянно увеличивать свой сбыт. Одна из главных причин этого заключается в низкой производительности промышленного труда и высоких промышленных оптовых ценах, ложящихся все большим бременем на сельскохозяйственное производство. В статье в качестве разрешения проблемы — поскольку в ближайшие годы нет возможности для значительного повышения закупочных цен сельскохозяйственных продуктов —, автор предлагает снизить цены на промышленные материалы и изделия, закупаемые сельским хозяйством.

Миклош Рис

О роли банковского кредита

Автор в статье ищет ответа на вопрос: в какой мере способны влиять на принимаемые предприятиями решения банковские кредиты, создающие деньги? В силу того факта, что в экономике, с одной стороны, по суверенной воле собственников денег, а с другой стороны, в соответствии с объективными потребностями обращения имеется определенное количество денег, можно предположить, что в экономике должно иметься такое же количество денежнотворческих кредитов (в более общей формулировке: банковских активов, приобретенных посредством создания денег). Частично от намерений (концепций экономической, кредитной политики) зависит только то, посредством каких активов достигается этого банк.

Исходя структур объема кредитов, автор, в частности, констатирует, что предоставляя кредит под вырочку, банк попадает в более прямые связи с товарным предложением, чем предоставляя кредит под доход. Наконец, он подчеркивает, что в отношении регулирования рынка посредством денежнотворческих кредитов банк располагает ограниченной автономией, которая, по существу, распространяется только на отказ в предоставлении кредита и не способна проявляться в одностороннем решении о предоставлении кредита экономике.

Ласло Хорват

Условия и проблемы оптимальной деятельности предприятий на долгую перспективу

Автор констатирует, что цели предприятий, оптимальные результаты их деятельности с точки зрения долгой перспективы проявляются иным образом, чем с точки зрения близкой перспективы. Между максимизируемой на короткий период прибылью и оптимальными на долгую перспективу результатами предприятия нет тесной взаимосвязи, причем первая имеет подчиненное значение. В перспективе условия предприятия, кажущиеся объективными, как например, его основные фонды, состав персонала, технологические познания, рыночное положение, в определенной точке стратегического горизонта времени могут рассматриваться как события, процессы, зависящие от принимаемых предприятием решений, и данным условием следует считать только конкретную общественную среду, проявляющуюся в мерах экономического регулирования.

Автор выявляет, что для прогрессирования крупных предприятий требуется определенная гармония между мерами экономического регулирования и условиями оптимальной деятельности предприятий. К системе условий оптимальной деятельности предприятий относится, в частности, их оптимальная величина. По мнению автора, оптимальность величины предприятий зависит от сложной взаимосвязи трех факторов: возможного рынка, технической оптимальной серийности и наилучшей управляемости.

Характерные черты оптимальной на долгую перспективу деятельности предприятия в статье показываются на модели, представляющей, какую реакцию вызывают некоторые типичные события деятельности предприятия. Наиболее важное из них является обновление, необходимое время от времени из-за старения средств и познаний, требующее приобретения новых средств, разработки новых методов. Перспективная стратегия предприятия может в определенной степени нейтрализовать отрицательные реакции, если различные мероприятия будут предприниматься в такой очередности, когда перевес всегда имеют благоприятные воздействия. Учитывая все это, автор все же придерживается мнения, что в стратегии предприятий заведомо не следует считать с тем, что в конечном счете эффективность предприятий имеет определенные цикличные колебания.

Густав Багер—Тамаш Морва—Ласло Сабо

Программирование среднесрочного народнохозяйственного плана

В Венгрии впервые при разработке пятилетнего плана будет осуществлено создание условий программирования, разработка и использование математической модели программирования пятилетнего плана самым общегосударственным плановым аппаратом. Авторы излагают цель, экономическую идею и модель этого программирования.

В модели производственная структура содержится в члененной системе. Ее основные единицы — 207 избранных продуктов и «прочее производство» 68 подотраслей (промышленных отраслей). К продуктам, как правило, относятся шесть — отнесенных к последнему году планового периода — производственных, производственно-инвестиционных, внешнеторговых переменных (альтернативных деятельностей). Другая группа переменных — «финансовые» переменные (касающиеся финансирования и регулирования доходов), представляющие в модели финансовые средства, требующиеся для осуществления капиталовложений и производства, а также доходы населения, создание условий надежной хозяйственной деятельности и правила разделения прибыли.

Система условий модели обеспечивает в случае любой возможной программы выполнение основных требований и условий пропорциональности. На основании одной из основных целевых функций избираются программы, которые при соблюдении определенного внешнеторгового сальдо обеспечивают максимальный объем дополнительного потребления данной структуры. Другой основной целевой функцией предписывается максимизация внешнеторгового сальдо в обороте с капиталистическими странами при достижении обязательного уровня потребления населения и внешнеторгового сальдо с социалистическими странами.

В интересах практического применения программирования к нему предъявляются два основных требования: 1) модель должна быть всеохватывающей и распространяться на все народное хозяйство; 2) она должна содержать — наряду с важнейшими натуральными взаимосвязями — основные финансовые взаимосвязи нового экономического механизма. Этот метод программирования, таким образом, — помимо учета структурных связей — близок и к так называемой модели поведения.

Петер Эрдеш—Ференц Молнар

О взаимосвязях структуры капиталистической экономики и ослабления склонности к кризисам

Авторами в предыдущие годы были составлены фактические схемы воспроизводства общественного капитала в США на основании данных нескольких лет и полных балансовых систем, в соответствии с марксовыми схемами воспроизводства. Ими было выявлено — на примере кризиса 1929—33 гг., — что эти схемы как макроэкономические модели пригодны для симуляции конъюнктурных явлений, а в силу этого и для количественного определения степени взаимозависимости между отдельными факторами конъюнктурных изменений. В этой статье — на примере кризиса 1958 г. в США — авторы с помощью своего симуляционного метода анализируют, в какой мере является наблюдаемый после второй мировой войны факт понижения чувствительности по отношению к кризисам, смягчения характерных для протекания кризиса кумулятивных процессов в США следствием а) структурных изменений в производстве и потреблении, б) пособий по безработице и прогрессивного налогообложения как «встроенных стабилизаторов» и, наконец, в) оперативных антициклических вмешательств государства. Авторы на цифрах показывают, что ослабление склонности к кризисам в подавляющей мере вызвано первыми двумя факторами. Причем то обстоятельство, что под упомянутыми в пункте а) структурными изменениями производства и потребления следует подразумевать огромное увеличение экономического веса т. н. третьего сектора и, вообще, государства, доказывается ими на специальном симуляционном эксперименте, показывающем, что, если экономику США «очистить» от государственно-монополистического сектора, то само по себе это изменение сопровождалось бы депрессивными явлениями, сравнимыми с кризисом 1929—33 годов.

Камилла Лани

Техническая революция в сельском хозяйстве Западной Европы и некоторые проблемы венгерского животноводства

Автор в статье дает картину того, как началась техническая революция сельского хозяйства в животноводстве западноевропейских капиталистических стран. В этом процессе она подчеркивает роль специализации торговли, указывая на то, что это позволило разделить производство кормов и животноводство фабричного типа.

Автор констатирует, что ни со стороны розничной торговли, ни со стороны экономической политики отдельных стран западноевропейское животноводство не было подвергнуто таким эффективным импульсам, как некоторые другие отрасли сельского хозяйства. Она останавливается на плане Мансхольта, а также на мерах экономической политики, которые были использованы в западноевропейских странах для оказания воздействия на животноводство.

В венгерском сельском хозяйстве развитие растениеводства отстало от развитых стран по меньшей мере на 10—15 лет. В животноводстве же пока еще не наблюдается отставания, и при осуществлении надлежащей реконструкции можно сохранить нашу конкурентоспособность. Одним из важнейших условий дальнейшего развития крупного животноводства автор считает развитие торговли кормами. Она предлагает отменить имевшую место в недавнем прошлом и характерную еще до сих пор централизованную систему снабжения фуражом. При более оживленном обращении в этой области проектирование и использование животноводческих мощностей сельскохозяйственных предприятий не ограничивалось бы их возможностью в производстве кормов. В результате этого могла бы повыситься и эффективность используемых фондов.

SUMMARY OF THE ARTICLES

Ferenc Jánossy:

Origin of the present contradictions in the Hungarian economy and the way of eliminating them

The initial hypothesis of the study is that, before starting to elaborate a long-term plan, a well-founded conception of economic policy must be available. Without it, even a most detailed plan cannot be but an extrapolation of previous development. The conception of economic policy must set out from the lessons of previous development. The author deduces the origin of the present contradictions and obstacles to development in Hungary from the consequences of the period of forced industrialization. He proves step by step that—owing to the lack of conditions for a forced industrialization—the export capacity of the country is increasingly lagging behind the growing import requirements of the country. The rapid migration of labour due to the accelerated rate of development has brought about a particular “quasi-developed” structure. An overestimation of the measurable results has led to a neglect of the non-measurable, qualitative factors.

The study concludes that the prime objective of the new concept of economic policy to be elaborated is to do away with and transcend the present “quasi-developed” state. Since this situation is a consequence not exclusively of the old, overcentralized planned economy, but also of the lack of an adequate conception of economic policy, its abolition cannot be automatically expected from the mere assertion of the new economic mechanism. To this end, namely, the elaboration of a conception conforming to the objective set is necessary. This is a tremendous task but it must be immediately begun, since the obstacles to further development cannot be removed in any other way.

János Deák:

Import substitution and our economic objectives

Joining some articles written by other authors, the author analyses on hand of concrete calculations the effect of investment decisions on the balance of trade. The calculations covered the major budget-financed investment projects in process on January 1st, 1968 and those which began or are proposed to begin in 1969. The author also tries to get an answer with indirect methods to the question what effect may be expected from the investments made with the aid of development credits.

Then the present practice is analysed, according to which the development projects aimed at import substitution enjoy the same preferences as those serving the expansion of exports since both are considered as improving the balance of payments. The author proves that the policy of import substitution—which lead as a natural consequence to an autarkic expansion of the production of basic materials—failed to bring any success in the period of the second five-year plan. In spite of preferences granted to import substitution, import requirements of production continued to grow. The pattern of exports was also unfavourably influenced by the pushing into the background of manufacturing and thus the policy of import substitution had a detrimental effect on our joining the international division of labour from two sides. The projects aimed at import substitution served to satisfy domestic needs and, according to the practice prevailing up to now, the state secured not only the means necessary for the investment but—if need arose—also supported the sales with administrative or financial measures.

As opposed to this, in the case when the development serves exports, it is a basic condition that the products should be competitive. The author draws the conclusion that development aimed at boosting exports and that serving import substitution most not be considered to have the same effect nor given the same treatment. In the author's opinion, in the present stage of economic development in Hungary the correct economic policy is to support export expansion.

Károly Földes:

Interrelations between internal financial equilibrium and the economic regulators

The article treats economic regulators as factors affecting the main proportions and equilibrium conditions of the economy, with particular attention to the distribution between the budget and the enterprises. The first part of the article investigates how did enterprises and the state share the nominal incomes, considering the changes in the coverage of budgetary revenues. E.g. the centralized part of depreciation allowances counted as such in 1968 but not before. In the author's opinion, the centralization of depreciation allowance is a phenomenon similar to collecting the net income.

The second part treats the real incomes of the state and the enterprises. It is expounded that a rise in the level of producers' prices will diminish the real value of the incomes of the state, change the distribution proportions between the state and enterprises and increase the resources of the latter. Changes in the magnitudes of income collection from the enterprises and of the subsidies paid to them are related to each other; in delivery connections, however, where the state is the ordering party, price rises have unequivocally the character of re-distribution.

The actual balance of the budget developed in a way that the state—deliberately using the rising price level—renounced part of its real income in favour of the enterprises. Without

price rises, the balance of the budget would have been more unfavourable. Part of the credits also served to finance the budget.

The main cause of the surplus profits in 1969 was that the supervising authorities had planned a higher cost level than the actual one and the real profit content of the initial prices was thus higher than expected.

The article concludes with a methodological proposal concerning the planning of incomes by receivers and forms of income. The author is of the opinion that a chess-board table of income regulators should be drawn up and used in planning.

Ernő Csizmadia—László Bethlendi:

Modernization and profitability in agriculture

The article investigates interrelations between modernization and profitability in agriculture. If income grows quicker than total production, a diminishing part of the goods and value produced must be used for replacement of material costs and a growing part may serve to increase the welfare of those working and to found further development. At present, in the Hungarian agriculture the sum of the value of the means of production used is growing at a quicker rate than the global social product of agriculture. The substance of the situation is: modernization with diminishing new value, or, greater production and smaller income. But this is not a sign of "diminishing returns" but indicates the shortcomings in large-scale farming and the unfavourable price relations in agriculture.

Why is it that the rise in the level of yields does not keep pace with increasing inputs, with the improvement of the technical conditions of production? There are many factors contributing. Within the modernization drive, the inputs directly affecting the increase in yields have lagged behind. Also an indispensable condition of profitability is an optimal combination of the factors of production. As regards the improvement of the production pattern, there is still much to be done in the Hungarian large-scale farms.

A great role is played in the development of profitability by the fact that modernization is taking place under unfavourable price conditions. In recent years agricultural prices have been raised, but the disparity of prices is still considerable. Selling "below price" and purchasing "above price" leads in the longer run to a situation where the agricultural large-scale plants can procure the goods necessary for the expansions of production to a diminishing extent, in spite of growing performance. They have to sell more and more to cover their purchases. One of the major causes is the low productivity of industrial labour and high industrial producers' prices which put an increasing burden on agricultural production in the form of costs. As a solution, the article proposes to reduce the prices of industrial materials and tools purchased by agriculture, — since in the near future the prices of agricultural products cannot be raised to any considerable extent.

Miklós Riesz:

On the role of bank credits

In his study the author seeks an answer to the question to what extent are the money-creating bank credits suited to influence enterprise decisions. The fact that, partly by the sovereign will of money holders and partly due to the objective necessities of turnover, there is a certain volume of money in the economy, necessarily assumes that there must be the same volume of money-creating credit in the economy (in more general terms: bank assets procured by creating money). Only the assets used by the bank for money-creation can be considered as partly depending on decisions (on conceptions of economy policy and credit policy).

Examining the pattern of the volume of credits, the author states, among others, that in the case of granting credit on expected sales receipts the bank will get into closer contact with the supply of goods than in the case when income is credited. In conclusion, he emphasizes: the autonomy of the bank in regulating the market is essentially restricted to refusing credit, but it cannot, by unilateral decision, grant credit to the economy.

László Horváth:

Conditions and problems of an optimum functioning of an enterprise in the long run

The author states that the objectives of enterprises, the optimal results of their activity must be interpreted in the long run in a way entirely different from that in the short run. Maximization of profits for the short run is only in a loose connection with the optimum results of an enterprise as interpreted in the long run and is of secondary importance in comparison. The assets and endowments which seem to be given—fixed assets, personnel, technological know-how, market situation—can in the long run, depending on the decision of the enterprise, be transformed at a definite point of the strategic time horizon into events or processes and only the concrete social surroundings appearing in the economic regulators must be handled as given.

The author proves that for the prosperity of big enterprises a certain harmony between economic regulators and the conditions necessary for an optimal functioning are needed. The system of constraints of an optimal functioning comprises also the optimum scale of production. According to the author this optimum scale depends on three factors: the attainable markets, the technically optimum scale and the most favourable conditions of control, as well as on the intricate interrelation of the three.

The characteristics of an optimal functioning of the enterprise are illustrated in the article on hand of a model showing the effects of some most typical enterprise activities. Among them, the most important one is the reconstruction becoming necessary at certain

intervals owing to the obsolescence of both assets and knowledge, and necessitating the acquisition of new assets and the formation of new methods. Long-term enterprise strategy may neutralize the negative effects to some extent if the various actions are timed in a way that the favourable effects should outweigh the unfavourable ones in each stage. Still, in the author's opinion a certain cyclical movement in the efficiency of the enterprises must be reckoned with in enterprise strategy.

Gusztáv Báger—Tamás Morva—László Szabó:

Programming of the medium-term national economic plan

Hungary will be the first place where a national planning agency creates itself the conditions of programming in the course of elaborating the five-year plan. It will work out and operate the mathematical programming model of the five-year plan. The authors review the purpose, economic contents and the model of this programming project.

The structure of the model is the following. To represent production, it comprises 207 products, as well as 68 industries for "other production". To the products usually belong six variables, relating to the last year of the period, representing production, investment and foreign trade (alternative activities). Another group of variables comprises those relating to financing and income regulation and representing the financial means necessary for investment and production as well as the incomes of the population, the creation of conditions for safe management, and the rules of the division of profits.

The system of constraints secures that with any feasible program the major requirements and proportionality assumptions should be satisfied. One of the main objective functions selects the programs which secure a maximum volume of additional consumption of a given pattern with a pre-determined balance of foreign trade. Another major objective function prescribes maximization of the active balance of trade with capitalist countries, maintaining the level of private consumption and the prescribed balance of trade with socialist countries.

In order to promote practical application, the programming procedure set two basic requirements: 1. The model should be full-scope, it should embrace the whole economy and 2. In addition to the major interrelations in physical terms, it should comprise also the main financial relations of the new economic mechanism. This mode of programming thus stands near to the so-called model of behaviour, beside accounting for structural relationships.

Péter Erdős—Ferenc Molnár:

Interrelations between the structure of capitalist economy and the diminishing propensity to crises

In earlier years the authors compiled the Marxian schemes of reproduction for the USA, relying on fact figures covering many years and completing them into a full system of balances. Further, they showed on hand of the example of the 1929—1933 crisis that these schemes are suited as macroeconomic models for simulating the phenomena of business fluctuations and, thereby, for a quantitative estimation of the closeness of interrelations between the individual factors of the fluctuations. In this article they investigate with the aid of their simulation method, on hand of the example of the 1958 depression in the USA, to what extent may the diminished sensitivity to crises, the "taming" of the cumulative processes characteristic for the depressions in the USA be attributed to: a) structural changes in production and consumption, b) unemployment benefits and progressive taxes, as built-in stabilizers, and c) the operative anti-cyclical interference on part of the government. They show it on hand of figures that the diminishing propensity to crisis should be mainly attributed to the first two factors. They also prove that by the changes in the pattern of production and consumption mentioned under a) first of all the hugely increased weight of the tertiary sector, and, in general, of the economic weight of the government should be meant. With a special simulation experiment it is shown: if the state monopoly sector were suddenly "peeled off" the US economy, this change alone would involve depression phenomena comparable only to the 1929—1933 crisis as regards their magnitude.

Kamilla Lányi:

Technological revolution in Western European agriculture and some problems of Hungarian animal husbandry

The author reviews how technological revolution started in the animal husbandry of the Western European capitalist countries. She stresses in it the importance of specialization in trade, showing that it was this which enabled the separation of producing fodder from large-scale animal husbandry. She states that Western European animal husbandry has not received such efficient impetus either from retail trade or from the economic policy of individual countries as did some other branches of agriculture. The Mansholt plan is discussed, together with the measures of economic policy used in the Western European countries to influence the raising of animals.

Plant cultivation in the Hungarian agriculture could follow the development in the advanced countries only with a time lag of at least 10—15 years. In animal husbandry we are not yet lagging behind and with proper reconstruction competitiveness can be maintained. A most important condition of developing large-scale animal husbandry is to unfold trade in fodder. She proposes to do away with the central allocation of fodder prevailing earlier and to be found even now. With a vivid trade in fodder the scaling and utilization of animal raising capacities in the farms would not be restricted by their facilities for producing fodder. This would also improve the efficiency of the means engaged in animal husbandry.

СОДЕРЖАНИЕ

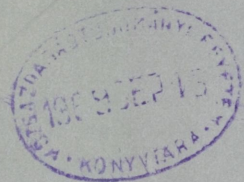
<i>Йозеф Балинт</i> — Вопросы развертывания хозяйственной реформы.....	781
<i>Ференц Яноши</i> — Происхождение и путь к ликвидации нынешних противоречий нашей экономики	806
<i>Янош Деак</i> — Замена импорта и цели развития экономики в Венгрии ...	830
<i>Карой Фэлдеш</i> — Взаимосвязи внутреннего финансового равновесия и мер экономического регулирования	840
<i>Эрнэ Чизмадия</i> — <i>Ласло Бетленди</i> — Модернизация и рентабельность в сельском хозяйстве	855
<i>Миклош Рис</i> — О роли банковского кредита	868
<i>Ласло Хорват</i> — Условия и проблемы оптимальной деятельности предприятий на долгую перспективу	878
<i>Густав Багер</i> — <i>Тамаш Морва</i> — <i>Ласло Сабо</i> — Программирование среднесрочного народнохозяйственного плана	895
<i>Петер Эрдец</i> — <i>Ференц Молнар</i> — О взаимосвязях структуры капиталистической экономики и ослабления склонности к кризисам	907
<i>А. Милейковский, С. Никитин, Р. Энтов</i> — Эволюция маржинализма: буржуазные теории стоимости и цены	924
ДИСКУССИИ	
<i>Калман Печи</i> — Стратегия стимулирования экспорта в капиталистической стране	937
<i>Камилла Лани</i> — Техническая революция в сельском хозяйстве Западной Европы и некоторые проблемы венгерского животноводства	947
ОБЗОРЫ	
Международные долгосрочные вложения частного капитала в европейских странах ОЭСР (1960—1965 гг.) (<i>Дьердь Бечки</i>)	955
Обучение хозяйственных руководителей в Англии (<i>Иштван Фэлдеш</i>)	969
ОБЗОР ЗАРУБЕЖНЫХ ЖУРНАЛОВ	977
КРИТИКА И БИБЛИОГРАФИЯ	
<i>Яноше Бенедекци</i> «Факторы национального дохода» (<i>Ласло Борш</i>)	990
<i>Отто Папш</i> «Применение на практике методов сетевого программирования» (<i>Дьюла Каньо</i>)	992
Исследования уровня и возможностей развития венгерской промышленности (<i>Иштван Гергей</i>)	993
Краткое содержание статей на русском и английском языках	998

A MAGYAR TUDOMÁNYOS AKADÉMIA KÖZGAZDASÁGTUDOMÁNYI BIZOTTSÁGÁNAK FOLYÓIRATA

Составитель:

Augustinovics Mária, Bálint József, Bognár József, Cukor György, Csendes Béla, Csikós-Nagy Béla, Erdős Péter, Fekete Ferenc, Friss István, Ganczer Sándor, Garamvölgyi Károly, Háty László (elnök), Hetényi István, Huszár István, Kornai János, Nagy Tamás, Ripp Géza (főszerkesztő), Szabó József, Szabó Kálmán, Vajda Imre

KÖZGAZDASÁGI SZEMLE



A tartalomból

FÜSTI PÁL:

A magyar ipar fejlődésének főbb tendenciái

ROMÁN ZOLTÁN:

A vállalati magatartás vizsgálata

UJLAKI ZSUZSA:

Az összevont programozási modell felhasználása a IV. ötéves tervkoncepció kidolgozásában

HEGEDŰS ANDRÁS —

MÁRKUS MÁRIA:

Alternatíva- és értékválasztás az elosztás és fogyasztás távlati tervezésében

BODNÁR PÁL —

MARCELL JENŐ:

Az értékesítési és a beszerzési funkciók fejlődése az iparvállalatoknál

XVI. évfolyam

1969. szeptember

TARTALOM

<i>Füsti Pál</i> : A magyar ipar fejlődésének főbb tendenciái (1950—1967)	1005
<i>Román Zoltán</i> : A vállalati magatartás vizsgálata	1018
<i>Ujlaki Zsuzsa</i> : Az összevont programozási modell felhasználása a IV. ötéves tervkoncepció kidolgozásában	1033
<i>Hegedüs András—Márkus Mária</i> : Alternativa- és értékválasztás az elosztás és fogyasztás távlati tervezésében	1047
<i>Bodnár Pál—Marcell Jenő</i> : Az értékesítési és a beszerzési — funkciók fejlődése az iparvállalatoknál	1062
V I T A	
<i>Bertóti László</i> : A nemzeti jövedelem és az értéktöbbletrata ...	1078
S Z E M L E	
Ipari export — ipari hatékonyság (<i>Nyitrai Ferencné</i>)	1089
Változások a háztáji gazdaságok termelésében (<i>Takács József</i>)	1099
A Nemzetközi Valutaalap néhány ellentmondásos oldala (<i>Kövérv Károly</i>)	1105
FOLYÓIRATSZEMLE	1116
<i>Jacques Rueff</i> : A nemzetközi pénzügyi rendszer — <i>Jeremy Main</i> : Olajláz Alaszkaiban — A jugoszláv külkereskedelem új piacok után kutat. Törekvések a konvertibilis elszámolások kiterjesztésére — Euratom. Válságban az Európai Gazdasági Közösség — Z. V. Atlasz: Az infláció problémája	
SZAKIRODALMI TÁJÉKOZTATÓ	
<i>Holka Gyula—Pócs Ervin</i> : A szocialista országok gazdasági fejlődése (<i>Falusné Szikra Katalin</i>)	1123
<i>Gergely István</i> : A tőkésvállalatok üzletpolitikája és piaci döntései (<i>Máriás Antal</i>)	1125
<i>E. P. Pletnyev</i> : Diplomácia és világgazdaság (<i>Inotai András</i>)	1127
A SZERKESZTŐSÉG POSTÁJÁBÓL	
Hozzászólás <i>Jánossy Ferenc</i> : „Gazdaságunk mai ellentmondásainak eredete és felszámolásuk útja” című cikkéhez (<i>Boross Béla</i>)	1130
A cikkek rövid orosz és angol nyelvű tartalmi kivonata	1133

E SZÁM SZERZŐI:

Bertóti László, a Marx Károly Közgazdaságtudományi Egyetem docense; **dr. Bodnár Pál**, a Marx Károly Közgazdaságtudományi Egyetem adjunktusa; **Falusné dr. Szikra Katalin** kandidátus, a Marx Károly Közgazdaságtudományi Egyetem docense; **Füsti Pál**, az Országos Tervhivatal főosztályvezetője; **dr. Hegedüs András** kandidátus, az MTA Ipargazdaságtani Kutató Csoportjának főmunkatársa; **Inotai András**, az MTA Afro-ázsiai Kutató Központjának munkatársa; **dr. Kövér Károly** kandidátus, a Marx Károly Közgazdaságtudományi Egyetem docense; **dr. Marcell Jenő**, a Marx Károly Közgazdaságtudományi Egyetem adjunktusa; **dr. Máriás Antal** kandidátus, egyetemi tanár (Marx Károly Közgazdaságtudományi Egyetem); **Márkus Mária**, az MTA Szociológiai Kutató Csoportjának munkatársa; **Nyitrai Ferencné**, a Központi Statisztikai Hivatal főosztályvezetője; **dr. Román Zoltán** kandidátus, az MTA Ipargazdaságtani Kutató Csoportjának igazgatója; **dr. Takács József**, a Központi Statisztikai Hivatal osztályvezető-helyettese; **Ujlaki Zsuzsa**, az Országos Tervhivatal osztályvezető-helyettese.

A MAGYAR TUDOMÁNYOS AKADÉMIA KÖZGAZDASÁGTUDOMÁNYI BIZOTTSÁGÁNAK FOLYÓIRATA

Szerkesztő bizottság:

Augustinovics Mária, **Bálint József**, **Bognár József**, **Cukor György**, **Csendes Béla**, **Csikós-Nagy Béla**, **Erdős Péter**, **Fekete Ferenc**, **Friss István**, **Ganczer Sándor**, **Garamvölgyi Károly**, **Háy László** (elnök), **Hetényi István**, **Huszár István**, **Kornai János**, **Nagy Tamás**, **Ripp Géza** (főszerkesztő), **Szabó József**, **Szabó Kálmán**, **Vajda Imre**

FÜSTI PÁL:

A magyar ipar fejlődésének főbb tendenciái (1950—1967)

A hosszú távú tervezés előkészítése* lehetővé és szükségessé tette az ipari fejlődés főbb tendenciáinak az elemzését és a levonható következtetések kialakítását. E vizsgálat kapcsán az 1950 és 1967 közötti időszakra dolgoztuk fel az ipar helyzetére, színvonalára és fejlődésére jellemző adatokat, összehasonlítva szocialista és tőkésországok megfelelő adataival. Az elemzés kiterjedt az anyagimportra, az ipar ágazati struktúrájára, a centralizáció és koncentráció problémáira és külön az ipar főbb ágaira. Az értékelések nem minden kérdésében alakult ki egységes álláspont, ami további tanulmányok elkészítését teszi szükségessé. A készülő hosszú távú iparfejlesztési tervek kidolgozásával kapcsolatban tehát még széles körű vita várható, amely elősegíti a tervkoncepció több változatban való kidolgozását.

A magyar ipar helyzete és színvonala

Magyarország második világháború utáni gazdasági fejlődésének legjellemzőbb vonása a termelési viszonyok alapvető változásával kibontakozó *iparosítás* volt. Az ipar szerepe a népgazdaságban jelentősen megnőtt, az ipari termelés dinamikus növekedése a népgazdaság egész fejlődésének lendületet adott. Az ipari termékek aránya mind a lakosság fogyasztásában, mind az ipar és a többi népgazdasági ág termelő felhasználásában jelentősen megnövekedett. Nagymértékben emelkedett az ipari és az egész népgazdasági termelés műszaki színvonala, meggyorsult a tudomány fejlődése.

A társadalom osztályszerkezete is jelentősen változott: a mezőgazdaságban dolgozók nagy hányada kapcsolódott be az ipari tevékenységbe, s erőteljesen csökkent a kisiparban foglalkoztatottak száma. Az ipar gyors fejlődése nagymértékben segítette az általános kulturális színvonal növekedését.

Az elmúlt több mint másfél évtizedben az ipar hozzájárulása a nemzeti jövedelem termeléséhez erősen növekedett. Hét KGST-ország (Mongólia nélkül) iparának összehasonlító vizsgálata kimutatta, hogy az iparnak a nemzeti jövedelemből való részesedése szempontjából 1964-

* E cikk a Hosszú Távú Tervezés Iparfejlesztési Bizottsága munkacsoportjai által kidolgozott tanulmányok, a megállapításokról folytatott viták és az „Összefoglaló elemzés” alapján készült.

ben Magyarországot csak az NDK és Csehszlovákia előzte meg. Az összehasonlítást — az anyagi termelés szférájára korlátozva — tőkésországokra is elvégeztük. Az iparnak az anyagmentes termeléshez viszonyított aránya alapján megállapíthattuk, hogy Magyarország a közepesen fejlett ipari országok sorába emelkedett.

Az ipar aránya a nemzeti jövedelem termelésében — különböző módszerekkel végzett számítások szerint is — 38—40 százalékra tehető. Az iparban foglalkoztatottak aránya az 1950. évi 19,4 százalékról 1967-re 32,3 százalékra növekedett, a mezőgazdaságban dolgozók aránya viszont 52-ről 30,9 százalékra csökkent. Az építőiparban dolgozók aránya 3,1 százalékról 6,5 százalékra nőtt, de a nem termelő szolgáltató ágazatokban foglalkoztatottak aránya lényegében stagnált (1950-ben 16,2, 1967-ben 16,8 százalék volt). Ily módon az iparban dolgozók száma csaknem megkétszereződött, a mezőgazdaságiaké pedig 25—30 százalékkal csökkent.

A mezőgazdaságban foglalkoztatottak számának csökkenése törvényszerű jelenség. A fejlettebb ipari országokban lényegesen kisebb a mezőgazdaságban dolgozók aránya, mint nálunk (például Hollandiában az összes keresők 8, Svájcban 9,2, Dániában 17, Franciaországban 18,2 százalék). Figyelemre méltó azonban, hogy a mezőgazdasági dolgozók aránya hazánkban sokkal gyorsabban csökkent, mint az iparilag fejlett tőkésországokban. Különbség az is, hogy az iparilag fejlett tőkésországokban a mezőgazdaságból felszabaduló dolgozók jelentős részét a szolgáltató ágazatok szívták fel, míg nálunk csaknem mind az iparban helyezkedett el.

A nemzetközi tapasztalatok azt mutatják, hogy az iparban foglalkoztatottak aránya csak addig növekszik, amíg el nem éri az összes foglalkoztatottaknak kb. $\frac{1}{3}$ -át, s ezen a szinten stabilizálódik. Mivel ezt a szintet Magyarországon is elértük, feltehető, hogy az ipar extenzív növekedésének időszaka nálunk is a végéhez közeledik.

Az ipar tehát a népgazdaság vezető ágazatává vált. Ezt tükrözi az ipari beruházások nagymértékű növekedése és az ennek nyomán megnövekedett ipari állóeszköz-állomány is. A vizsgált időszakban a beruházások összege az iparban 2,5-szerese volt a mezőgazdaságénak. (Az összes népgazdasági beruházás 37,6 százalékát kapta az ipar, s 14,9 százalékát a mezőgazdaság.) A beruházások eredményeképpen az ipari állóeszközök aránya az összes állóeszközön belül a kétszeresére növekedett, a mezőgazdasági állóeszközöké viszont nagyjából változatlan maradt.

Az ország gazdasági szerkezete az elmúlt 17 év alatt megközelítette a fejlett ipari országokra jellemző struktúráját. A hazánkban alkalmazott gazdaságpolitika — néha ugyan utólagos kiigazításokkal — végsősoron érvényre juttatta a gazdasági fejlődés fő tendenciáit.

A gyors ipari fejlődés gazdasági és politikai jelentősége nagy. Nyilvánvaló azonban, hogy az ilyen gyors fejlődéssel számos probléma is jár. Ezt a gyors fejlődést nem tudta követni például a termelés műszaki színvonalának növekedése, már csak azért sem, mert az ehhez szükséges szakembereket nem lehetett ugyanilyen gyors ütemben biztosítani. Emiatt a munka termelékenységének a növekedési üteme sem lehetett megfelelő. A feszített beruházási ütem (például a „vas és acél országa”

koncepció idején) sokszor túlzottan vette igénybe erőforrásainkat. Iparunk gyors fejlődése nem járt az indokoltan várható hatékonyságnövekedéssel, ami egyebek mellett kihatott a népgazdaság fizetési mérlegére is. Az ipari struktúra kedvező átalakulását erősen fékezte az objektív okokból is bekövetkezett autarkias fejlesztés, az elavult, korszerűtlen technológiák lassú kiiktatása, vagy a korszerűtlenné vált energiahordozók (például a szén) felhasználásának csökkentésében megnyilvánult merevség.

A gyors ipari fejlődés eredményeképpen hazánk az 1 főre jutó ipari termelés szempontjából is elérte a közepesen fejlettnak tekinthető szintet. A magyar ipar termelése (magánkisipar nélkül) 1938 és 1967 között 7,8-szeresére, 1960 és 1967 között pedig 4,5-szeresére bővült. Az átlagon belül lényegesen gyorsabb volt a növekedés a vegyiparban (tízszeres) és a gépiparban (6,5-szeres). Ez a fejlődési ütem nemcsak a fejlődő országok, hanem a fejlett tőkésországok iparáénál is gyorsabb. Hasonló növekedési ütem csak a többi szocialista ország iparára volt jellemző, sőt — összességüket tekintve — az ipari termelés még valamivel gyorsabban nőtt, mint hazánkban.

1. sz. táblázat

Az ipari termelés átlagos évi növekedési üteme,
ipari főcsoportok szerint*

Ágazat	1950—1955	1955—1960	1960—1965	1965—1970
Bányászat	9,0	3,8	3,7	-1,3
Gépipar	16,8	10,9	9,0	7,4
Vegyipar	14,6	15,2	15,3	12,8
Nehézipar	13,1	8,5	7,7	6,1
Könnyűipar	16,2	6,7	5,9	7,6
Élelmiszeripar	12,2	4,9	9,3	7,9
Ipar összesen	13,8	7,6	7,3	6,5

* A szocialista ipar terméksoros és egyéb közelítő módszerekkel számított adatai alapján.

Az ipari termelés gyors üteme egyéb problémákat is felvetett. A 17 éves periódusban az iparban foglalkoztatottak száma kb. megkétszereződött. Ezzel az iparban foglalkoztatottak 1000 lakosra jutó aránya alapján Magyarország az összehasonlításba bevont 35 tőkés- és szocialista ország között az előkelő 7. helyet foglalja el. Ha azonban az 1 lakosra jutó anyagmentes ipari termelési értéket vizsgáljuk, akkor Magyarország csak a 22. helyen szerepel. Ez az eltérés jelzi, hogy a munka termelékenységének a színvonal a magyar iparban mind a fejlett tőkés-, mind a szocialista országokéhoz képest alacsony.

A munka termelékenységének a növekedése is lassú volt a vizsgált időszakban a nemzetközi adatok tükrében. 1950 és 1967 között a termelékenység évi növekedése Magyarországon 4 százalék (1950—1958 3,1; 1959—1967 5,3 százalék), ebben a periódusban pedig valamennyi szocialista országban — de az összehasonlításba bevont tőkésországok zömében is — gyorsabban nőtt.

Az 1000 lakosra jutó ipari dolgozók számát tekintve, csak az NSZK, Svájc, Anglia, Csehszlovákia, Dánia és az NDK ipari foglalkoztatottsági színvonala volt magasabb, mint Magyarországon. Ez a rendkívül magas ipari foglalkoztatottság több körülményre vezethető vissza. A teljes foglalkoztatás és a gyors iparfejlesztés biztosítására irányuló törekvés mellett a szolgáltató ágazatok fejlesztése elmaradt. Igen magas továbbá a kiegészítő tevékenységet (anyagmozgatást, karbantartást stb.) végzők aránya. A minisztériumi iparban dolgozók 43,6 százaléka végez ilyen jellegű munkát.

Az ipar nagymértékben szorul importanyagokra és -termékekre. Az 1950-es évek elején — de később is — érvényesített kényszerű importtakarékoság és a velejáró anyag-, alkatrész- és berendezéshiány szám- szerűen ugyan nem mutatható ki, de minden bizonnyal lényeges zökkenőket okozott az ipari termelésben. Ebből a szempontból jelentős különbség van azonban az 1950-es évek és az 1957 utáni időszak között. A legutóbbi években már határozottabban érvényesült a nemzetközi munkamegosztásba való erőteljesebb bekapcsolódás tendenciája.

Vizsgálat tárgyává tettük, hogy az ipar a hazai végső felhasználás igényeit milyen mértékben elégítette ki. A végső felhasználás igényeinek mintegy $\frac{2}{3}$ -a ipari termék. Az elmúlt években nőtt az ipari termékek aránya a végső fogyasztásban. A végső felhasználásra kerülő ipari termékek mintegy 11 százaléka származott importból, s a felhalmozásban ez az arány még magasabb.

A nem termelő jellegű fogyasztási igények kielégítésében természetesen a könnyű- és élelmiszeripari termékek aránya a legnagyobb. A legutóbbi években az élelmiszeripari termékek aránya növekedett, a könnyűipari termékeké kismértékben csökkent. A fogyasztási igények túlnyomó részét a hazai ipar elégítette ki, a kiegészítő import aránya mindössze 8—10 százalék körül alakult.

A végső felhasználás beruházási szférájában a termékek 41 százaléka gépipari, amelynek fele importból származott (1964—1966-ra vonatkozó adatok alapján).

Az összes export 85—90 százaléka ipari eredetű (beleértve az élelmiszeripart is). Ezen belül jelentősen növekedett az elmúlt években a vegyipari, kisebb mértékben az alapanyag- és energiaipari, valamint a gépipari termékek részaránya, a könnyűipari termékek részesedése viszont csökkent.

1960 és 1967 között az ipari eredetű készletek (élelmiszeripar nélkül) növekedése 65—67 százalék között volt. Ily módon az ipari eredetű készletek állománya csaknem ugyanolyan mértékben nőtt, mint az ipari termelés, ami semmiképpen sem tekinthető kedvező tendenciának.

Az ipar ágazati szerkezete

Az ipar fejlődésével párhuzamosan jelentősen változott az ipar struktúrája is. E szerkezeti változások iránya nagyjából megfelel a világgazdaságban végbemenő tendenciáknak. Ennek megfelelően az ipar egészén belül 1950 és 1965 között a vegyipar és a gépipar részesedése jelentősen nőtt, a bányászat, a textilipar és kisebb mértékben az élelmiszeripar aránya pedig csökkent.

Különbéle módszerekkel végzett nemzetközi összehasonlítások alapján iparunk jelenlegi struktúrájáról a következő általános megállapítások tehetők:

Egyértelműen magas nálunk a szénbányászat, a vaskohászat, kevésbé egyértelműen a gépipar és a textil-, a bőr- és a ruházati ipar részesedése. Viszonylag alacsony viszont a vegyipar, a papír- és az élelmiszeripar aránya. A már említett hét szocialista ország iparának összehasonlító vizsgálata azt mutatja, hogy jelenlegi ágazati struktúránk — illetve annak változása — sok hasonlóságot mutat az európai szocialista országokéval.

Ágazati struktúránk kialakulásának okait vizsgálva, egyebek között megállapítottuk, hogy a bányászat viszonylag magas részesedése elsősorban a hazai széntermelés és -felhasználás magas hányadával magyarázható. A kohászat magas aránya — a gépipar nagy aránya mellett — feltehetően összefügg a magas fajlagos fémfelhasználással. A gépipar viszonylag magas részesedése ellentétes tényezők eredője, részesedése az exportból az összehasonlításba bevont országok átlagos szintjénél magasabb, a belső fogyasztást tekintve alacsonyabb. Vegyiparunk viszonylag alacsony részesedése elsősorban a nem eléggé gyors és nem eléggé hatékony vegyipari fejlesztésre vezethető vissza, ami megnyilvánul a vegyiparnak a termelői felhasználásában elfoglalt kis arányában is.

A textil-, a bőr- és a ruházati iparunk az átlagosnál kissé magasabb részesedése — a gépiparhoz hasonlóan — úgy jelentkezik, hogy a belső fogyasztásra jutó rész nálunk alacsonyabb, míg az export az átlagosnál magasabb. Élelmiszeriparunk részesedése az átlagosnál valamivel kisebb. Igaz ugyan, hogy az élelmiszeripari jellegű termékek aránya nálunk a fogyasztásban az átlagosnál magasabb, de a fogyasztás aránya a végső felhasználásban alacsonyabb, mint a vizsgált országokban.

Ha feltételezzük, hogy gazdasági struktúránk a továbbiakban is a világgazdaságban kialakult általános tendenciákat követi, úgy az elkövetkezendő időszakban számolhatunk a bányászat, a kohászat, valamint a textil-, a bőr- és a ruházati ipar arányának csökkenésével, a vegyipar és a gépipar arányának növekedésével.

Koncentráció és centralizáció

Lényeges átalakulások mentek végbe a vizsgált időszakban az ipar szerkezetében egyrészt a vállalatok jogi-irányítási szervezetének centralizálása, másrészt a termelőegységek, telepek koncentrálódása szempontjából. A centralizáció szocialista viszonyaink között döntően elhatározás kérdése. A koncentráció folyamatát szintén lehet központi döntésekkel befolyásolni, gyorsítani, de kibontakozásának objektív feltételei vannak.

A koncentráció és centralizáció megítélésekor a gazdaságosság az elsődleges. Ebből a szempontból az összevont elemzés csak bizonyos általános következtetések levonására alkalmas. A vizsgálat eredményei szerint a magyar iparban — amelyre a felszabadulás előtt is a viszonylag nagy koncentráció volt jellemző — erőteljes centralizációs folyamat zajlott le.

Az állami iparban a vállalatok száma az 1950. évi 1427-ről 1967-ben 839-re csökkent, az átlagos munkáslétszám ugyanakkor 336-ról 1183-ra emelkedett. A legnagyobb centralizáció az élelmiszeriparban érvényesült. Az állami iparéhoz hasonló tendenciák érvényesültek a szövetkezeti iparban is.

Az állami ipar centralizálása valamennyi KGST-ország közül Magyarországon volt a legjelentősebb. 1965-ben az 5000-nél többet foglalkoztató vállalatokban dolgozott Magyarországon a dolgozók 34,5 százaléka, Csehszlovákiában csak 29,3, a Szovjetunióban 22,3 százaléka, s a többi KGST-ország mindegyikében kevesebb mint 16 százaléka. Az 500 főnél kevesebbet foglalkoztató vállalatokban 1965-ben Magyarországon az ipari munkások 9,7 százaléka dolgozott, Csehszlovákia kivételével (ahol ez az arány 7,2) valamennyi KGST-országban lényegesen nagyobb az 500 főnél kevesebbet foglalkoztató üzemekben dolgozók száma (Romániában például 13,6, az NDK-ban 42,7 százalék).

A vállalati centralizáció kétségkívül pozitív eredményekkel is járt, azonban ezt nem követte (és nem is követhette) a termelés megfelelő ütemű koncentrációs folyamata. Megmaradt a korszerűtlen telephelyek s az elavult termelőberendezések jelentős része, aminek következtében a centralizáció nem járt együtt a technika megfelelő korszerűsítésével. Ez a nagy centralizáció a gazdaságirányítás új rendszerével több vonatkozásban is ellentmondásba került. Fékezi a piaci igényekhez való rugalmas alkalmazkodást és sok esetben még a gazdaságilag indokolt verseny lehetőségeit is csökkenti.

Az általában túlságosan is erőteljes koncentráció mellett azonban vannak iparágak (például vegyipar), ahol megítélésünk szerint a koncentráció foka — az optimális üzemnagyságot tekintve — nem elég magas. A koncentrációnak — hogy igazán hatékony legyen — összhangban kell lennie a termelőerők fejlődésével, lehetővé kell tennie a korszerű technikai eljárások alkalmazását, a gazdaságos üzemnagyságot, a nagyszériás termelést, a fajlagos termelési költségek csökkentését.

A termelőerők fejlődése ugyanakkor együtt jár a munkamegosztás fokozásával, a specializáció és a kooperáció kiszélesedésével. A termelőerők fejlődése külföldön is, nálunk is fokozza a kooperációs igényeket és ezzel a nemzetközi munkamegosztásba való bekapcsolódást segíti.

Az ipari beruházások volumene és hatékonysága

A munkatermelékenység növelésének egyik legfontosabb forrása a korszerű berendezések létrehozása, az új eljárások bevezetése. Ez természetesen beruházásokat igényel. A munkatermelékenység növelésében mutatkozó jelentős elmaradást azonban nem lehet az ipari beruházások elégtelenségével magyarázni.

Az 1950-től—1967-ig terjedő periódusban a felhalmozási ráta Magyarországon magas volt. Az 1938. évi magyar gazdaságban a nemzeti jövedelemből mindössze 7 százalék jutott felhalmozásra. Ezzel szemben 1950 és 1955 között a nemzeti jövedelemnek átlagosan 22, 1957-től—1960-ig 19, 1961—1967-ben pedig 27 százalékát fordítottuk felhalmozásra.

Magyarországon a felhalmozás aránya a nemzeti jövedelemből nemzetközi összehasonlításban is viszonylag magas. Magasabb, mint az összehasonlításba bevont nyugat-európai országokban,* ahol (a bruttó nemzeti termékhez viszonyítva a bruttó felhasználást) ez az arány 22 és 27 százalék között mozgott, a magyarországi (1961—1965. évi) 32 százalékos hányaddal szemben. De magas a felhalmozási ráta a szocialista országokkal való összehasonlításban is. A felhalmozásnak ugyan számottevő, valószínűleg szükségtelenül nagy része készletekben halmozódott fel, de a beruházásokra jutó rész önmagában is magas.

Az iparban eszközölt beruházások gyorsabban nőttek, mint az összes beruházás. Az ipari beruházásokra jutott a népgazdasági beruházásoknak 1950 és 1954 között a 46,2 százaléka, 1955 és 1959 között a 48,4 százaléka, 1960 és 1964 között is a 47,4 százaléka. (Az összehasonlításba bevont tőkésországok zöménél az ipari beruházások hányada kisebb, mint Magyarországon.) Gyorsan növekedett tehát az ipari beruházások volumene is. 1966-ban (változatlan árakon számítva) elérte az 1950. évinek a 3,3-szeresét. Csak a mezőgazdasági beruházások növekedése volt gyorsabb az iparénál — igaz, hogy alacsony bázishoz képest.

Az iparon belül a beruházások döntő — bár csökkenő — hányada a nehéziparnak jutott. A nehézipar 1950—1955-ben az összes ipari beruházás 90 százalékát, 1961—1965-ben 81 százalékát kapta. 1957 után fokozatosan növekedett a könnyű- és az élelmiszeripar részesedése az összes ipari beruházásokból. A nehézipari beruházások közül ki kell emelni a szénbányászat beruházásait, amelyek az egész időszak alatt az összes ipari beruházásnak több mint $\frac{1}{8}$ -ét vették igénybe. Jelentős erőket kötöttek le, különösen az 1950—1955 közötti periódusban, a kohászati beruházások is. Ezeknek az ágazatoknak a fejlesztése — magas állóeszköz-igényességük miatt — az ország erőforrásait túlságosan is igénybe vette. További terhet jelentett a beruházások hosszú átfutási ideje, az üzemeltetés nem kielégítő gazdaságossága.

A gépipari beruházások aránya az 1950—1965. években átlagosan 16,8 százalék volt. Nem tisztázott azonban, indokolt volt-e ez időszakon belül a gépipari beruházások részarányának folyamatos csökkentése. (Figyelemre méltó, hogy a KGST-országokban ellenkező irányú tendencia volt tapasztalható.) Az elmúlt évtizedben — bár még mindig nem a szükséges mértékben — megnőtt a vegyiparnak a beruházásokból való részesedése.

A gazdasági növekedés és a beruházások összefüggését vizsgálva felmerül, hogy fejlődésünk ütemének lassulása, a fellépő egyensúlyhiány a beruházások esetleges nem kielégítő mértékére vezethető-e vissza.

A nagyobb beruházási hányad általában előmozdíthatja a gazdaság gyorsabb növekedését. A gyors gazdasági fejlődésben bizonyára lényeges szerepe volt a magas beruházási hányadnak a Szovjetunióban, Japánban, Jugoszláviában stb. De más országokban — például Kanadában, Norvégiában — a magas beruházási hányadhoz képest a gazdasági növekedés nem volt jelentős, vagy — mint például Olaszországban, Görögországban, Törökországban — nélküle is gyors növekedés volt tapasztalható.

* Anglia, Franciaország, NSZK, Olaszország, Svédország.

A magas beruházási hányad a gyors növekedésnek nem egyedüli és nem is elengedhetetlenül szükséges tényezője. Sok esetben a meglévő állóeszközök jobb kihasználása révén alacsonyabb beruházási hányaddal is kedvező eredmény érhető el. A beruházási hányad növelése viszont bizonyos mértéken túl, már nehezíti a források hatékony kihasználását.

Indokolatlannak tűnik tehát fejlődésünk nehézségeit a beruházási erőforrásaink szűkösségére visszavezetni. Sokkal kézenfekvőbb következtetés, hogy az építési, beruházási szervezetek érdektelensége, kapacitáshiánya, tevékenységük nem kellő szervezethez nem segítette a beruházások koncentrált, gyors ütemű megvalósítását, hatékonyságának kielégítő növekedését. Beruházási tevékenységünk a vizsgált időszakban egyenetlen, hullámzó, a beruházások megvalósítása elhúzódik. Az 1950—1952-ben viharosan megnövelt beruházási tevékenységet 1953—1954-ben a beruházások visszafogása követte. Az 1958—1960-ban bekövetkezett fejlődést 1961-től lassuló ütemű és igen egyenetlen mértékű növekedés váltotta fel.

A népgazdaság egyenetlen beruházási trendjét természetesen az ipari beruházások mozgása is követte. Az 1950-es évek elején az ipari beruházások volumene erősen növekvő tendenciát mutat. 1953-tól kezdve lassulás, illetve csökkenés, 1958—1959-ben ismét gyors ütemű növekedés következik, utána a beruházások növekedési üteme egyenletesebbé vált.

2. sz. táblázat

A beruházások alakulása főbb népgazdasági ágak szerint
(1950 = 100)

Év	Ipar	Építőipar	Mezőgazdaság	Beruházások összesen
1951	164,9	131,3	145,3	124,5
1952	206,0	96,6	198,0	148,2
1953	212,8	125,0	203,9	146,2
1954	137,6	42,6	252,0	112,4
1955	128,3	28,2	257,4	106,7
1956	143,8	60,0	176,2	113,9
1957	125,2	62,9	125,4	101,5
1958	149,2	55,1	171,1	130,5
1959	198,9	99,0	324,6	176,9
1960	220,9	151,8	418,7	196,3
1961	228,5	109,5	325,2	186,4
1962	254,2	130,1	398,7	203,8
1963	269,1	184,6	506,6	234,3
1964	284,6	185,6	545,9	243,9
1965	293,6	223,3	474,9	245,5
1966	334,4	224,0	470,2	268,3

Az ipari beruházásokon belül pozitív értelemben változott azok iránya. 1950—1952-ben — a „vas és acél országa” koncepciónak megfelelően — a kitermelő- és az alapanyagipar fejlesztése került előtérbe. Ezzel szemben 1958 után nagyobb mértékben tevődött át a hangsúly a feldolgozó ipar fejlesztésére, s a nemzetközi munkamegosztás szempontjai is valamelyest jobban érvényesültek.

Beruházásaink nem kielégítő hatékonyságának egyik legfőbb oka, hogy a beruházási döntéstől az üzembehelyezésig eltelt idő rendkívül hosszú. Biztosra vehető, hogy a beruházások elhúzódása egyik döntő tényezője annak, hogy a döntés stádiumában hatékonynak minősített beruházások az üzembehelyezés után sokszor csak rossz hatásokkal üzemeltethetők. (Természetesen beruházási döntéseink között is lehetnek az időtényezőtől függetlenül megalapozatlan döntések.)

Beruházásaink hatékonyságát nehéz volna számszerűen jellemezni. Enélkül is megállapítható azonban, hogy a magas beruházási hányad sokszor nem párosult az állóalapok megfelelő kihasználásával. Ennek egyik jele, hogy a bruttó értéken számított termelési rendeltetésű állóeszközök egységére jutó termelés az utóbbi 9 évben nem nőtt, hanem inkább csökkent.

1958-ban az előző évhez képest még 5,7 százalékkal emelkedett az egységnyi állóeszközértékre jutó termelés, a növekedés azután 1962-ig mind kisebb lett, 1963 óta pedig a hányados értéke csökkent.

Van olyan vélemény, amely szerint a gazdasági fejlődés bizonyos szakaszában ez a csökkenő tendencia törvényszerű. Ezt nemzetközi példák is alátámasztják. A csökkenő tendencia törvényszerű volta azonban nem látszik eléggé meggyőzőnek. Nemzetközi adatokkal az ellenkezőjét is bizonyítani lehet, de saját iparunk némely ága is számos példát szolgáltat arra, hogy az állóeszközök hatékonysága fejlődésünk jelenlegi szakaszában is kedvezően alakulhat.

Az ipar fejlődése és a nemzetközi munkamegosztás

Közismert, hogy a külkereskedelem Magyarország gazdasági életében rendkívül fontos szerepet játszik. A nemzetközi munkamegosztásban való intenzív részvétel gazdasági fejlődésünk nélkülözhetetlen feltétele. Magyarország gazdaságában elsősorban az utolsó 10 évben nőtt a nemzetközi munkamegosztás szerepe. Külkereskedelmi forgalmunk gyorsabban nőtt, mint a nemzeti jövedelem. Ismeretes, hogy ez a folyamat nem elhanyagolható egyensúlyhiányok között zajlott le. Ezek közül első helyen a tőkés fizetési mérleg problémáit kell említeni.

A nyugat-európai kis-tőkésországok (például Ausztria, Dánia, Hollandia, Svájc) fizetési mérlegét vizsgálva megállapítható, hogy valamennyinek deficitese a külkereskedelmi mérlege, amelyet az ország jellege szerint idegenforgalmi bevételekkel, hajózással stb. egyenlítene ki. Magyarországnak azonban e téren számottevő lehetőségei nincsenek, a passzívum fedezését ezért elsősorban termékexportunk bevételeinek növekedésétől várhatjuk.

A passzív külkereskedelmi szaldó önmagában nem feltétlenül negatív jelenség. A problémát az okozza, ha a pótlólagos eszközök igénybevétele nem jár együtt a gazdasági növekedés gyorsulásával, az általános műszaki színvonal növelésével. Ha ebben nem következik be lényeges fordulat, akkor a külkereskedelmi passzívum forrásai nem segítik a hosszú távú problémák tartós megoldását, hanem csak a pillanatnyi nehézségek megoldásának eszközei maradnak.

Külkereskedelmi forgalmunkban az elmúlt 15—17 év alatt vált az

ipar meghatározóvá. A teljes exportban 85—90 százalék volt az ipari eredetű termék, de élelmiszeripar nélkül is 70—75 százalékot ért el. Eltér azonban a tőkésországokba irányuló exportunk szerkezete, amelynek még mindig kb. a fele mezőgazdasági és élelmiszeripari termék. A teljes export és a tőkésexport közötti jelentős szerkezeti különbség fő oka az, hogy ipari termékeink nagy része nem tudott alkalmazkodni a tőkésországok piaci követelményeihez (minőség, választék, szállítási határidő, szerviz stb.).

Teljes importunk túlnyomó része ugyancsak ipari jellegű. Ennek nagy része ipari feldolgozásra szolgáló alapanyag, továbbá ipari késztermék és félgyártmány. Az elmúlt 10 évben a nemzeti jövedelem 1 százalékos növekményéhez 2 százalékot valamivel meghaladó importnövekmény tartozott. Ez az arány nem sokkal haladja meg a kis fejlett tőkésországok fajlagos importnövekedési ütemét. Az import megoszlása a termelőfogyasztás és a végső felhasználás között nagyjában-egészében Magyarországon ugyanolyan tendenciákat mutatott, mint az összehasonlításba bevont tőkésországokban. Az alapvető kérdés nem is ez, hanem exportképességünk fokozása.

Jelentős különbségek mutatkoznak azonban a tőkésországokhoz képest a végső felhasználást célzó import megoszlásában. A *fogyasztási cikkek* az 1959—1964 közötti időszakban összes importunknak 8—11 százalékát tették ki; az összehasonlításba bevont tőkésországokban ez 10,6 és 21,1 százalék között mozgott. A *beruházást* és a *felújítást* szolgáló importtermékeknél fordított eltérés mutatkozik: Magyarországon az összes importnak átlag 15,5 százaléka szolgál beruházásokra, a vizsgált országokban csupán 5—10 százalék. Hasonlóképpen feltűnően magas nálunk a készletnövekedést eredményező import.

A magyar import áruszerkezetének néhány kis országgal való összevetése alapján arra a következtetésre juthatunk, hogy importunkban aránytalanul kicsi a feldolgozás bizonyos fokain átment ipari termékek, és szokatlanul magas a nyersanyagok aránya. Ezen belül külön figyelmet érdemel a különbség az ipari féltermékek behozatalában, amelyeknek a részesedése — az öt vizsgált országhoz képest — Magyarország importjában a legkisebb. Ebben kifejezésre jut a nem kielégítő nemzetközi munkamegosztás, elsősorban a szocialista országokkal, de bizonyos mértékig a tőkésországokkal is.

A kis tőkésországok analógiája abból a szempontból is figyelmet érdemel, hogy ezek egyre inkább egész iparágak vonatkozásában specializálódnak. Némely országban teljesen vagy részben kihagyják például a vaskohászat vagy a textilipar bizonyos fázisait. Magyarország az ágazati vertikumok teljes kiépítésével inkább a nagy ipari országok gyakorlatát követte. Közismert, hogy a KGST-országok eddigi gazdasági mechanizmusa, beleértve Magyarországot is, elsősorban a nyersanyagok és késztermékek nemzetközi cseréjét ösztönözte, ezzel szemben fékezte a féltermékek vonatkozásában a termelés hatékonyabb specializációját és kooperációját jelentő nemzetközi munkamegosztást.

A KGST-országok tekintetében a legutóbb kidolgozott elképzelések az együttműködés hatékonyságának növeléséről, a szocialista integráció kialakításáról, remélhetően a specializáció és kooperáció növekedésével járnak. Ez a féltermékek fokozottabb cseréjében fog megmutatkozni.

Következtetések és feladatok

Most első ízben történt kísérlet arra, hogy a hosszú távú tervezés megalapozásához az ipar fejlődésének hosszabb, 15—17 éves periódusát tegyük vizsgálat tárgyává. Nyilvánvaló, hogy az első nekifutás nem adott, de nem is adhatott választ mindazokra a kérdésekre, amelyeket a hosszú távú tervek elkészítésénél figyelembe kell vennünk, illetve amelyek a további munka alapját kell hogy képezzék.

Az itt ismertetett elemzés lényegében arra szorítkozott, hogy bemutassa az ipar eddigi fejlődését, jelenlegi színvonalát nemzetközi összehasonlításban és más ágazatokkal való kapcsolatok tükrében. Megvizsgáltuk továbbá a múltban érvényesült és előreláthatólag a jövőben is érvényesülő főbb gazdasági és műszaki jelenségeket és tendenciákat. E munka egyik fő tapasztalata, hogy a szűkebb ágazati szempontból — vagyis csak a termelő oldaláról — végzett értékelés egyoldalú. Ezért a hosszú távú tervezésben tényleges komplexitásra kell törekedni. A termelés és a felhasználás komplex fejlesztését kell a vizsgálat középpontjába állítani, ahol a kereslet a kiindulópont mind a belföld, mind az export vonatkozásában.

A hosszú távú tervezés egyik kiindulópontja — bár nem központi stratégiai célja — az ipari termelés várható növekedési üteme. Az ipari termelés várható növelése tekintetében — az eddigi tendenciák és a nemzetközi összehasonlítás alapján — mintegy 10 évenkénti megkétszereződéssel, tehát évi 6—7 százalékos körüli növekedési ütemmel lehet számolni. Ezt azonban még többoldalú vizsgálattal kell ellenőrizni. Iparunk alacsony termelékenységi színvonala ugyanis pillanatnyilag teherterhel. A további növekedés szempontjából azonban tartalékká válhat, hogy már működik és gyakorlatot szerzett az iparban a további fejlődéshez is szükséges munkaerő. Tisztáznunk kell tehát a termelékenység növelésének tényleges tartalékait és ezzel összefüggésben az ipar munkaerőellátásának hosszú távú perspektíváját. Ezt természetesen a szakképzettség, a területi elhelyezés, a korösszetétel is befolyásolja. Végül ellenőrizni kell a várható termelésnövekedést az állóeszközök állományváltozása (az új beruházások és a selejtezések) szempontjából az állóeszközök egységére jutó termelés várható alakulásának függvényében.

Az ipar szerkezeti változásának elemzése és a nemzetközi összehasonlítás lehetővé teszi, hogy a struktúra várható alakulásáról nagy vonalakban képet alkothassunk. Következtetni lehet arra is, hogy magasabb fejlettségi fokon a szerkezeti változások sebessége csökken. Mindezek alapján megállapítható, hogy a jövőben csökkenni fog a bányászat, a kohászat, valamint — az exportlehetőségektől függően — a ruházati ipar részesedése; a vegyipar, a gépipar és az élelmiszeripar részesedése viszont némileg növekedni fog.

Eddigi vizsgálódásaink alapján úgy tűnik, hogy iparunk ágazati struktúrájában a legnagyobb problémát a szénbányászat túlságosan nagy részesedése jelenti, és ez számottevően csökkenti az ipar egészének hatékonyságát. Az 1940-es években, sőt az 1950-es évek elején is indokolt volt a hazai szénbányászat fejlesztésének előtérbe állítása a természeti feltételek kedvezőtlen volta ellenére is, mert ebben az időszakban egész Európában energiahiány volt és nagyobb mértékű importra nem

lehetett számítani. Az 1950-es évek második felében azonban a helyzet megváltozott. A szénhidrogének: az olaj és a földgáz előretörése nyilvánvaló lett, és ehhez a tendenciához alkalmazkodtak a fejlettebb, szénben nálunk gazdagabb országok is. Ezt a tendenciát későn ismertük fel és a szükséges intézkedéseket csak akkor tettük meg, amikor más energiafajták felhasználása olyan mértékben növekedett, hogy a hazai szén értékesítése nehézségeket okozott. A késői felismerés következtében olyan beruházásokhoz is hozzákezdünk, amelyekre a helyzet jelenlegi megítélése alapján nem lett volna szükség.

Némileg hasonló a probléma a vaskohászatnál is. Nem vitatható, hogy a vaskohászat az ipar és az egész gazdasági fejlődés egyik kulcsa és hogy Magyarországon vaskohászatra szükség van. Ma már világos azonban, hogy 1949—1953-ban a túlfeszített iparosítás helytelen volt. A fejlettség színvonalánál végső fokon nem a vaskohászati termelést, hanem a kohászati termékfelhasználást kell alapul venni, amit az is jelez, hogy a nyugat-európai kis és hozzánk hasonlóan alapanyagszegény országok (Dánia, Norvégia, Svájc) nem fejlesztettek ki jelentősebb vaskohászati bázist, szükségletük nagyobb részét importból fedezik. E kérdés megítélésében azonban vita van. Vannak olyan vélemények is, hogy a vaskohászat eddigi fejlesztése lényegileg helyes volt és a problémát csak az okozta, hogy a fejlesztés üteme az 1950-es évek elején túl gyors volt.

E vitának azért van jelentősége, mert lényegében a nemzetközi munkamegosztásba való beilleszkedés problémáit veti fel. Döntő kérdés, hogy milyen mértékben kell a népgazdaság és az egyes ágazatok struktúráját a hatékonyság fokozása végett úgy alakítani, hogy az a legkedvezőbbben illeszkedjék a nemzetközi munkamegosztásba.

Az ipari koncentrációval és centralizációval kapcsolatban a centralizáció kérdése a hosszú távú tervezés szempontjából nem kardinális jelentőségű. Annál inkább a koncentráció. A megfelelő üzemméretek kialakítását — mint inparpolitikánk egyik legalapvetőbb kérdését — nem lehet globálisan vizsgálni, mivel ez iparáganként erősen változik.

Nem lehet csak a „nagyüzem — kisüzem” szemszögéből itélni. Kisüzemek is — megfelelő technológia és profil megválasztása esetében — lehetnek rendkívül korszerűek és önmagában a nagyüzem sem jelent feltétlenül előnyt, ha a berendezései elavultak. Nagyon nehéz tehát megítélni, hogy túlkonzcentráltuk-e az iparunkat; túl sok kis- és középüzemet szüntettünk-e meg, vagy bizonyos területeken éppen a telephelyek szétosztásánál fogva a látszólagos koncentráció nem volt hatékony. E kérdés további alapos és differenciált elemzése a hosszú távú tervezés szempontjából is rendkívül fontos kérdés.

A nemzetközi munkamegosztás tekintetében megállapítható volt, hogy a magyar népgazdaság külkereskedelemre való orientáltsága nem tekinthető túlzottnak, és külkereskedelmünk volumene adottságainkhoz és fejlettségi színvonalunkhoz képest nem túlságosan nagy. Nem általánosan jellemző az, hogy az iparnak a külkereskedelem felé való fordulása túlzott volt, hogy a hazai szükségletek kielégítésének elhanyagolása jellegzetes tünetnek volt tekinthető. Általánosan kialakult vélemény, hogy külkereskedelmi problémáink megoldását elsősorban az exportképesség fejlesztésével és nem az import korlátozásával lehet megoldani. Ehhez

az kellene, hogy fokozatosan megszűnjék a minőség és korszerűség szempontjából a belföldi, a szocialista és a tőkésipari igények elszakítottága. Az import struktúrája is felülvizsgálatra szorul. Nem közömbös ugyanis, hogy az import szerkezetében milyen a nyersanyagok, a féltermékek és a készárak aránya.

Az ipar hosszú távú fejlesztésének legfőbb kérdései két, egymással szorosan összefüggő alapprobléma szempontjából vizsgálhatók. Ezek: a technikai fejlődés (ideértve a gyártmányok és a gyártás korszerűségét, a munka termelékenységét és a termelés önköltségét), valamint a nemzetközi munkamegosztásba való ésszerű bekapcsolódás. Nyilvánvaló, hogy technikai haladás nélkül nem lehet előnyösen bekapcsolódni a nemzetközi munkamegosztásba. Az is biztos viszont, hogy nemzetközi munkamegosztás nélkül egy kis ország képtelen megfelelő technikai színvonal elérésére.

Konkrét formában ezek a kérdések természetesen iparáganként különböző módon vetődnek fel. Az alapanyaggyártás számos ágában a gazdaságos termelés méretei már ma is olyan nagyok, hogy ha csak vagy főként hazai piacra termelünk, akkor a termelés eleve drágább, mint a világpiacon árat kialakító vezető termelők költségei. Így tehát az szükséges, hogy olyan távlati koncepciót dolgozzunk ki, amely lehetővé teszi e téren a nemzetközi munkamegosztásba való ésszerű bekapcsolódásunkat. Van viszont olyan alapanyaggyártó technológia is — mint például a műtrágyagyártás —, ahol a hazai fogyasztás mérete lehetővé teszi, hogy hazai szükségletre is megfelelő kapacitásokat lehessen létrehozni. Kialakulnak látszik az alumíniumipar koncepciója is, ahol a kiinduló nyersanyag a bauxit. A hazai alumíniumtermelés másik nyersanyagát, a villamos energiát kooperáció segítségével szerezzük be. Ismét más a nemzetközi munkamegosztásba való bekapcsolódás helyzete a vaskohászat tekintetében. Itt célszerűbbnek látszik — a teljes vertikum fejlesztése helyett — a féltermékek, a hengerelt áruk bizonyos részének importjára építve bekapcsolódni a nemzetközi munkamegosztásba.

A nemzetközi munkamegosztás növelésének egyik fő eszköze a gépiparban a nemzetközi kooperáció. Itt a termelés bizonyos fázisai — alkatrészek, részegységek — tekintetében kerül sor specializációra és együttműködésre. Ezen a területen mostanáig csak a kezdeti lépések történtek meg.

Természetesen a nemzetközi együttműködés relációi is alapos vizsgálatot igényelnek. Egészen mások a lehetőségeink sorozatnagyság, gazdaságosság tekintetében a szocialista országokkal való nemzetközi együttműködésben, és mások a feltételek a tőkésországokkal való ilyen jellegű kapcsolatokban.

Lényegében ezek azok a legfontosabb problémák, amelyeket az elmúlt 15 év ipari fejlődésének elemzése felvetett. Ezek megfelelő kimunkálása révén megfelelő alapot lehet teremteni hosszú távú fejlesztési terveink kidolgozásához.

ROMÁN ZOLTAN:

A vállalati magatartás vizsgálata

Az ipar- és az iparvállalati gazdaságtan — itthon és külföldön egyaránt — hosszú ideig elsősorban azzal foglalkozott, hogy az ésszerű gazdasági cselekvés elveiből, tipikus körülmények között, milyen módszereket, szabályokat és törvényszerűségeket lehet levezetni.

A valóság jobb megismerésében és az ismeretek gyakorlati felhasználhatóságának növelésében igen fontos lépés volt az *empirikus vizsgálatok* terjedése. Ez azoknak a — tapasztalatból többé-kevésbé amúgy is ismert — tényeknek az egzaktabb, lehetőleg számszerű felmérését célozta, amelyek megmutatják, hogy mi van a valóságban, hogyan is megy végbe az ipar fejlődése, milyen módszereket alkalmaznak ténylegesen a vállalatok, milyen mértékben érvényesülnek az ésszerű gazdasági cselekvés elvei stb.

Ezek a vizsgálatok nyomatékosan megerősítették azt a gyakorlat ismerői által egyébként is tudott tényt, hogy a gazdasági munkában igen nagy szerepük van a *nem gazdasági mozzanatoknak* is. Ez újabb ösztönzést adott annak a törekvésnek, amely a tényleges gazdasági cselekvéseket, az alkalmazott és az ajánlható módszereket a szűkebb értelemben vett gazdaságtan mellett egyéb tudományágak eredményeinek felhasználásával kísérel meg értelmezni, illetőleg meghatározni.

Az utóbbi évtizedek tudományos életének egyik fontos tendenciáját jelzik azok az erőfeszítések, amelyek egyrészt

— a racionális emberi cselekvés általános tudományának (a praxeológiának) a kialakítására és a legkülönbözőbb nem gazdasági tevékenységek gazdaságtanának megalkotására (mint például az oktatás vagy az egészségügy gazdaságtana), másrészt

— a gazdaságtudományok, valamint az emberrel és az emberi cselekvéssel, magatartással foglalkozó egyéb tudományok (pszichológia, szociológia, antropológia, „magatartás-tudomány”, szervezéstudomány, vezetéstudomány stb.) eredményeinek integrálására irányulnak.

Az ipar- és az iparvállalati gazdaságtan jelenlegi helyzetének elemzése és korszerű művelésének fenti követelményei alapján az MTA Ipar-gazdaságtani Kutatócsoportja kutatásaiban elsősorban két szempontot kíván előtérbe helyezni: 1. a *tények minél pontosabb és teljesebb feltárását* és 2. a *különböző tudományágak módszereinek és ismeretanyagának integrált felhasználását*. Ez lehetővé teszi nemcsak a tények magyarázatát, hanem azt is, hogy ennek alapján a jövőbeli cselekvésekhez valóban hasznosítható útmutatásokat tudjunk adni.

Úgy véljük, hogy az említett követelményeknek megfelelő kutatások lényegesen gazdagíthatják jelenlegi ipar- és iparvállalati gazdaság-

tani ismeretanyagunkat, sőt ezt — a gazdaságirányítási reformból levonandó tanulságokon túlmenően is — valószínűleg több ponton módosítani fogják.

A tények feltárása az iparvállalati gazdaságtan körében is elsősorban empirikus vizsgálatokat igényel. A vállalatokra irányuló empirikus vizsgálatok tárgya mindenekelőtt — a vállalatok helyzete, a vállalatoknak a jövőre vonatkozó elképzelései és szándékai, valamint a vállalatok magatartása lehet. E vizsgálatok mindegyike fontos információkat adhat, de közülük is — jelen körülményeink között — különösen fontosnak véljük a vállalati magatartás vizsgálatát.

A vállalati magatartás vizsgálatának jelentősége

Gazdaságirányítási reformunk megnövelt önállóságot adott a vállalatoknak és tevékenységüket elsődlegesen közvetve ható eszközökkel kívánja befolyásolni. E befolyásolás sikere jórészt azon múlik, hogy eszközeink hatását, ezek irányát, mértékét és végső eredőjét helyesen tudjuk-e felmérni. A vállalatok környezetét, az egész szabályozórendszert akkor alakíthatjuk a magunk elé tűzött céloknak megfelelően, ha tudjuk, *hogyan fognak reagálni erre a vállalatok.* (Az 1968-as év nem egy „meglepetése” abból származott, hogy a vállalatok várható magatartását és ennek hatásait nem tudtuk megfelelően prognosztizálni.)

A vállalatok magatartását sokféle tényező befolyásolja: a jelen és a jövő, a biztonság és a kockázat, az egyéni, a csoport-, a vállalati és a társadalmi érdek más-más megítélése, a különböző gazdasági motívumok eltérő és változó „súlya”, és — nem utolsósorban — jó néhány nem tisztán gazdasági megfontolás. Ahhoz, hogy a vállalatok magatartását prognosztizálhassuk, ismernünk kell, hogy

— milyen motívumok határozzák meg a vállalatok vezetését általában és egyes konkrét helyzetekben;

— milyen tipikus helyzetekbe kerülhetnek a vállalatok;

— mi tekinthető racionális magatartásnak — adott szabályozórendszer esetén — az egyes helyzetekben a vállalati döntést kialakító egyének és csoportok részéről;

— mennyiben követik a racionalitás elvét és milyen más motívumok jutnak szerephez a vállalati döntéseknél;

— milyen erők vannak a különféle magatartásformák és motívumok mögött stb.

A magatartás (a viselkedés) fogalma elsősorban a pszichológiában talált széles körű alkalmazásra és innen került át a közgazdaságtudományba. Tartalma azonban nem mindig egyértelmű. Kardos Lajos professzor például egyetemi tankönyvében* ezt írja: „Valójában csak megállapodás kérdése, hogy melyik kifejezést használjuk: cselekvés, viselkedés, magatartás nagyjából szinonimák, jelentéseik nagyrészt fedik egymást.” A magunk részéről szeretnénk határozottan megkülönböztetni az egyszeri, meghatározott körülmények között végbemenő *cselekvéseket* és az ezek mögött felismerhető tipikus *magatartást* (viselkedést).

* „Általános pszichológia”. Budapest, 1965. 8. 1.

Felfogásunk szerint tehát a magatartás cselekvésekben manifesztálódik és a cselekvések körülményeinek elemzéséből hámozható ki.

Ilyen értelemben véljük úgy, hogy a vállalatok magatartásának ismerete nélkülözhetetlen jövőbeli cselekvéseik megítéléséhez. A jövőre vonatkozó elképzelések, sőt a határozott szándékok ugyanis csak akkor valósulhatnak meg, ha az eredeti feltételek nem változnak. A magatartás ismerete viszont éppen abban segíthet, hogy megítéljük: milyen cselekvés várható a vállalattól különböző helyzetekben, különböző belső és külső körülmények között?

A vállalati magatartásnak a gazdaságirányítás központi tervutasításokra épülő rendszerében is fontos szerepe volt, de ez hosszú ideig nem képezte komolyabb tudományos vizsgálatok tárgyát. A vállalatok munkájának elemzésekor abból indultunk ki, hogy a célokat és — nagymértékben — ezek elérésének eszközeit is, a felettes hatóságok tervszámokkal előírják. A vállalat feladata lényegében az, hogy teljesítse ezeket az előírásokat, abban az eléggé szűk mozgástérben, amelyet a nagyszámú kötelező tervmutató meghagy számára. A direktív gazdaságirányítási rendszer első éveiben még azt is feltételeztük, hogy a vállalatot, a vállalat vezetőit még ebben a szűk mozgástérben sem befolyásolják saját célok, hanem a jól felismerhető népgazdasági érdeket követik. A gyakorlati tapasztalatok felhalmozódásával azonban egyre nyilvánvalóbbá vált, hogy vállalati érdekelttség ebben az irányítási rendszerben is érvényesül, s gyakran egészen szembetűnő és torz formában (tervaku, a beruházások alátervezése stb.) jut kifejezésre. A vállalati érdekeltségből adódó és negatívnak minősített magatartást először a kötelező tervmutatók körének bővítésével és a mutatók „finomításával” próbáltuk kizárni, ezzel még inkább korlátozva a vállalatok cselekvési mozgásterét.

A gazdaságirányítás reformját előkészítő kritikai elemzések plasztikusan mutattak rá arra, hogyan is funkcionál e rendszer valójában, a mindennapos gyakorlatban. Meg kellett állapítanunk, hogy a népgazdasági érdekek sokszor nehezen ismerhetők fel s számtalan esetben szembe kerülnek az egyéni és csoport érdekekkel; a megoldás többnyire valamilyen kompromisszum. A kompromisszumok létrejöttének körülményeivel kevés vizsgálat foglalkozott közelebről, de ezek legfontosabb típusait és veszélyeit — laza tervelőírások kiharcolása, tervmutatók formális teljesítése, a túlteljesítés visszatartása stb. — feltártuk. A gazdaságirányítás új rendszerét ezek után úgy próbáltuk felépíteni, hogy elkerüljük ezeket a veszélyeket, és a közgazdasági szabályozók olyan rendszerét alakítsuk ki, amely a népgazdasági és vállalati érdeket közelebb hozza egymáshoz és ütközésük esetén megfelelő mozgásformákat teremt a kompromisszumok kialakulására.

A közgazdasági szabályozók rendszere az eddigi tapasztalatok szerint funkcióképesnek bizonyult; ez azonban nem jelenti azt, hogy a gazdaságirányítás konkrét rendszere, ahogyan azt 1968. január 1-vel bevezettük, számos ponton nem szorul tökéletesítésre. A gazdaságirányítási rendszer korszerűsítése szempontjából — úgy véljük — alapvető jelentőségű a vállalatok magatartásának alaposabb tanulmányozása, az elméleti vizsgálódások mellett annak megismerése, hogy milyen célokat követnek valójában a vállalatok, milyen eszközök felhasználását preferálják, hogyan születnek a vállalati munka irányát meghatározó vezetői

döntések, milyen indítékok jutnak kisebb vagy nagyobb szerephez stb.

A vállalati magatartás empirikus vizsgálatát több módon lehet megközelíteni, például

— részletes esettanulmányokkal, amelyek megkísérlik feltárni a legfontosabb vállalati döntések folyamatát és az azokat meghatározó főbb tényezőket,

— nagyszámú azonos típusú döntés kimenetelét és meghatározó körülményeit jellemző statisztikai adatok összegyűjtésével és (ökonometriai) elemzésével,

— a vállalatok magatartását jellemző még általánosabb adatok (például nyereség és beruházás) összefüggéseinek elemzésével,

— a vállalatok magatartását leginkább kifejező vezetői döntések motívumaira való közvetlen vagy közvetett rákérdezéssel.

Az alábbiakban bemutatott vizsgálatunk e legutóbbi módszert alkalmazta. Figyelembe véve, hogy erre a kutatás kezdeti szakaszában s eleve korlátozott méretű programmal került sor, kérdéseink — mintegy „szondázási” jelleggel — csupán érintették a vállalati magatartás néhány aspektusát. Eredményeik ismertetése, minden fenntartás mellett, mégis célszerűnek látszik, mert — vitára, ellenőrzésre, kiegészítésre ösztönözve — bizonyos támpontot adhat a további, hasonló irányú kutatásokhoz.

A vizsgálat módszere

A vállalatok tevékenységének empirikus vizsgálatakor sokféle módszer alkalmazható; az egyéni és csoportos interjúktól, illetve az írásos meg- és kikérdezések különböző formáitól a részletes esettanulmányokon keresztül a könyvviteli és statisztikai adatok ökonometriai elemzéséig. A vizsgálat célja és módszere kölcsönösen befolyásolja egymást; adott cél csak meghatározott módszerekkel érhető el, bizonyos módszerekkel viszont csak meghatározott kérdésekre kaphatunk megbízható választ.

Az alábbiakban bemutatott felmérésre eredetileg az MTA Ipargazdasági Bizottságában jelentkezett igény; egy pontosabb helyzetképre iparvállalataink helyzetéről, problémáiról, a többi között a Bizottság munkaprogramjának kialakításához is szükség volt. A vizsgálati program kialakításakor tanulmányozni kezdtük a hasonló célú külföldi felvételek tapasztalatait, másrészt egyéb kutatásaink fokozták érdeklésünket a vállalati magatartás motívumai iránt.

A külföldi tapasztalatok a vizsgált szempontból meglehetősen csekélyek; amíg a vállalatok „elvárásaira” és szándékaira vonatkozó felméréseknek s az ennek alapján kidolgozott előrejelzéseknek már évtizedes tapasztalatai vannak (az úgynevezett konjunktúrateszt-vizsgálatokkal számos országban havi-negyedévi rendszerességgel széles körben foglalkoznak), addig a vállalatok belső helyzetére és magatartására irányuló empirikus vizsgálatok száma, ismereteink szerint, viszonylag csekély.*

* Rövid tájékoztatást ad az ilyen irányú felmérésekről az MTA Ipargazdaságtani Kutatócsoport 6. sz. Ipargazdasági Tájékoztatója (11–12. l.), amely a tárgyalt vizsgálat eredményeit is részletesen közli.

Felvételünk elé azt a célt állítottuk, hogy *a lehető legőszintébb válaszokat* kapjunk, és *minél kevésbé terheljük* a vállalatokat.

Ezt az utóbbi követelményt azért is tartottuk igen fontosnak, mert mostanában meglehetősen sok hatóság és intézmény fordul hasonló kérdésekkel a vállalatokhoz és e felvételeket még nem sikerült ésszerűen koordinálni. Az említett két célhoz illesztettük kiegészítésképpen azt a további követelményt, hogy választ kapjunk egyes, *a vállalatok magatartását jellemző kérdésekre* is.

Az első követelményből egyértelműen adódott, hogy *anonim* válaszokat gyűjtsünk be. A második követelményből az adódott, hogy csak olyan kérdéseket tegyünk fel, amelyekre közvetlenül, *külön munka* (adatösszeállítás stb.) *nélkül* válasz adható. A harmadik követelményből — azon kutatási hipotézisünk alapján, hogy a vállalat magatartását a döntésre hivatott vállalati vezetők magatartása, illetőleg az egyéni magatartások valamilyen eredője szabja meg — következett, hogy nem a vállalatoktól, hanem *az egyes vállalati vezetőktől* kértünk (egyéni és anonim) választ.

Céljaink tehát determinálták az alkalmazható módszer fő vonásait; ez utóbbiak pedig meghatározták, hogy milyen típusú kérdéseket tehetünk fel és a kapott válaszokat hogyan értékelhetjük. A felvétel alapja egy 30 kérdést tartalmazó kérdőív volt, előkódolt válaszokkal. A kérdések többsége „minőségi” választ kívánt (igen-nem; kisebb-azonos-nagyobb; rangsorolás) és mindössze 5 olyan kérdés szerepelt, amelyre — becsléssel — százalékos megoszlást kifejező számszerű választ kértünk.

Három témakörben tettünk fel — szándékoltan nem nagyszámú — kérdést: a vállalatok 1968. évi tevékenységének és a vállalatok helyzetének megítélésére, valamint a vállalati magatartás egyes jellemzőire vonatkozóan.

Szerepelt néhány kérdés a válaszolók munkakörére, életkorára és a vállalat ágazati hovatartozására nézve is, olyan *összevont formában* azonban, hogy a válaszok kombinációjából se lehessen a válaszadó személyére következtetni.*

Felvételünk csak a feldolgozó iparra terjedt ki (tehát a szénbányászatot és a villamosenergia-ipart nem vizsgálta) és általában *nagyvállalatokat* (ezek között nagyszámú országos vállalatot) érintett. Összesen 268 kérdőív érkezett vissza mintegy 60—70 vállalatától (a felvétel módjából következik, hogy ez egészen pontosan nem állapítható meg). A válaszadók megoszlása alapján az elemzésben 4 ágazat-, 3 munkakör- és 2 korcsoportot különböztettünk meg és emellett képeztünk egy további vállalat-csoportot is (a versenytárs nélküli, vagyis azon vállalatok csoportját, amelyeknél a vezetők nem érzik sem a belföldi, sem az import-versenytárs tevékenységét). E csoportok egymással kombinált vizsgálata azonban már nem látszott megengedhetőnek, mert túlzottan kis esetszámokat adott volna.

* A felvétel lebonyolításában saját területén döntő részt vállalt az Építésgazdasági és Szervezési Intézet, az Élelmiszeripari Ipargazdasági és Üzemszervezési Intézet és a Könnyűipari Szervezési Intézet; jelentős részt a NIM és kisebbet a KGM Ipargazdasági Intézete. Sok felvételt készített, főképpen gépipari vállalatoknál, az MTA Ipargazdaságtani Kutatócsoportja. A gépi adatfeldolgozás munkáját Végső Béla irányította. A felvételi alany szerepét vállaló vállalati vezetőknek, a közreműködő intézeteknek, valamint a felvétel előkészítésében, próba-felvételeiben és feldolgozásában részt vevő szakembereknek ehelyütt is hálás köszönetet mondunk.

A felvétel megbízhatóságának mérlegelésénél a különböző típusú kérdésekre adott válaszok természetesen más-más elbírálást kívánnak. A vállalatok között gazdálkodásuk eredményeit és helyzetüket tekintve lényeges különbségek lehetnek, a minta ebből a szempontból az egyes ágazatcsoportokra nem tekinthető jellemzőnek, ez csak a feldolgozó ipar egészére nézve valószínűsíthető. Viszonylag megbízhatónak tűnnek viszont ebből a szempontból is — a többi között a válaszok nagyfokú egybeesése folytán — a vállalatok magatartására vonatkozó eredmények.

A felvételt 1968 szeptemberében—októberében bonyolítottuk le. A kérdésekre adott válaszok ezért egy olyan időpontban fennálló véleményeket tükröznek, amelyet a gazdaságirányítási reform bevezetésétől mindössze háromnegyedév választ el. Az időpont mellett a kérdésekre adott válaszokat legalábbis négy tényező befolyásolja:

1. a feltett kérdés értelmezése,
2. a kérdésre vonatkozó tárgyi ismeretek,
3. a nem tudatos befolyásoltság és
4. a válasz esetleges tudatos módosítása.

E tényezők szerepe a kérdések különböző csoportjainál eltérő, és így azok hatása igen sok esetben idő- és munkaigényesebb módszerek alkalmazásával sem küszöbölhető ki teljesen.

A válaszok értékelésénél és értelmezésénél arra törekedtünk, hogy ahol lehet, szétválasszuk e tényezőket. Ez persze nem sikerült — és nem is sikerülhetett — minden esetben. Feltételezzük, hogy a vezetők által adott válaszokat befolyásoló tényezők között a tárgyi ismereteknek és a korábbi tapasztalatoknak volt döntő szerepük. Ennek kimutatása azonban további kutatások feladata.

Minden felvételi program nyilvánvalóan *kompromisszumok eredménye* — nem lehet egyidejűleg sokféle célt elérni. Az anonim válaszlásnak, az előkódolásnak, egyéni és nem vállalati vélemények megkérdezésének stb., egyaránt vannak előnyös és hátrányos oldalai. (Felvételi programunktól különösen az anonimitás biztosítása kívánta meg sok — egyébként kézenfekvőnek látszó — elemzési lehetőség elejtését.) A többféle vizsgálati módszer — esettanulmány, részletes egyéni, rövidebb csoportos interjúk stb. —, valamint a többféle vizsgálati program kölcsönösen kiegészítik egymást s e szempontból itt ismertetett felvételünk csak egy nagyobb vizsgálat egyik láncszemének tekinthető.

Vállalati célok

A vállalati magatartás egyik legfontosabb — vagy éppen alap — kérdése, hogy a vállalat milyen célokat követ. A tőkésországok szakirodalmából elég sok olyan felvétel ismeretes, amelynek során ezt a kérdést feltették a vállalatok vezetőinek. Minthogy a válaszok általában a célok sokféleségére utaltak, a *célok sorrendiségének* megjelölését szokták kérni. Egy francia felmérés eredményeként például az 1. sz. táblázatban levő válaszokat kapták.*

* A francia Termelőkenységi Központ 1964. évi 400 vállalatra kiterjedő kérdőíves felmérése. Az eredményeit ismertető nyilvános publikáció sajtó alatt.

A cél megnevezése	A vállalatok hány százaléka sorolja a megjelölt célt		
	az 1. helyre	a 2. helyre	az 1. és 2. helyre együtt
A termelés, illetve az értékesítés növelése	30	17	47
A nyereség növelése.....	14	14	28
Az iparágban elfoglalt pozíció megtartása	26	12	38
Új piacok szerzése	9	21	30
Foglalkoztatás.....	12	23	35
Egyéb	9	13	22

E felmérés keretében feltették azt a kérdést is, hogy a vállalati célokat elsősorban milyen eszközökkel kívánják elérni. Az alább megjelölt „eszközök” a következő arányban szerepeltek az első két helyen:

a termelési kapacitás növelése	38 százalék,
a termékek műszaki színvonalának emelése	37 százalék,
önköltségsökkentés	31 százalék,
a termelékenység növelése	25 százalék,
a piacok elhódítása a versenytársaktól	25 százalék,
új fogyasztók szerzése piackutatással	23 százalék,
a gyártmányválaszték bővítése	10 százalék.

E válaszok természetesen kendőzhetik vagy szépíthetik a tényleges helyzetet, mégis nagyon figyelemre méltó, hogy az ilyen típusú vizsgálatok szinte kivétel nélkül azt az eredményt hozták, hogy a vállalatok *sokféle* célt követnek s ezek között nem mindig a nyereség *közvetlen* növelése áll első helyen.* A „közvetlen” szón itt nagy hangsúly van, hiszen a célok jó része átfedi egymást és kapcsolatban áll a nyereséggel. A francia felmérésben például a termelés, illetve az értékesítés növelése, vagy a piaci pozíció megtartása, illetve erősítése nyilvánvalóan szintén a nyereség biztosítását, illetőleg növelését szolgálja.

A nyereség *közvetlen* célként való érvényesülésének vitatása egyébként egyáltalán nem jelenti annak állítását, hogy a tőkés gazdálkodás *végző* célja nem a profit. Azokat az eszmefuttatásokat, amelyek — a többi között az ilyen empirikus eredményekre is hivatkozva — a tőkés gazdálkodás leglényegesebb vonásainak változását próbálják bizonyítani, határozottan elutasítjuk. Kétségtelennek látszik azonban, hogy a profitra való törekvés a tőkésvállalatokban igen bonyolult áttételeken keresztül érvényesülhet és ezért a tőkésvállalatok tevékenységének sok jelensége összetettebb magyarázatot kíván.

Érdemes itt utalni arra a — nálunk szinte észrevétlenül hagyott — tudományos iskolára, amely a tőkésországokban a vállalatok tevékenységét és különösképpen döntéseiket nem egyszerűen elméletileg levezetett összefüggések, hanem empirikus megfigyelések, valamint a

* James K. Dent amerikai felmérése szerint például a megkérdezett 145 vállalati vezető 36 százaléka jelölte meg a profit növelését az 1. helyen, 52 százalékuk az 1–3. helyek egyikén. (Organisational Correlates of the Goals of Business Management. Personnel Psychology. Vol. 12. No. 3. 1959. 365–393. 1.)

szervezés- és „magatartástudomány” segítségével kívánja megmagyarázni. Ez az iskola kétségbevonja a hagyományos — marginalista — tőkésvállalat-elméletet, elsősorban abból kiindulva, hogy a valóságban nem létező „tökéletes verseny” feltételeire felállított absztrakciói — elfogadhatatlanok. Képviselői (mint például Herbert A. Simon, Richard M. Cyert, James G. March) vitatják, hogy a (tőkés-) vállalat egyetlen célja a nyereség maximalizálása, sőt gyakran azt is, hogy a vállalat egyáltalán maximalizálásra és nem annál szerényebb *elvárásokra* törekszik. Ennek az „iskolának” persze nemcsak hívei, hanem határozott ellenzői is vannak* és valóban úgy tűnik, hogy mind ez ideig a korábbi elméletek kritikájában jóval többet tudtak adni, mint saját elméletük kifejlesztésében és verifikálásában. Kellő kritikával kezelve azonban, e kutatások eredményeinek és az ezek által kiváltott vitáknak a tanulmányozása számunkra is érdekes tanulságokkal szolgálhat.

Mindennek az is időszerűséget ad, hogy gazdaságirányítási reformunk a vállalati munka középpontjába a nyereséget állította. Ebből kiindulva az utóbbi időben többen megkísérelték, hogy deduktív levezetéssel adjanak magyarázatot vállalataink tényleges cselekvéseire, s normákat a jövőbeli tevékenységükre nézve, a vállalati célfüggvény különböző megfogalmazásával. Nem vitatjuk, hogy mindebből bizonyos esetekre leszűrhetők hasznos szabályok; a valóságban lezajló folyamatok azonban sokkal bonyolultabbak, és megismerésükhöz empirikus vizsgálatokra van szükség.

A szocialista vállalatok vezetőit irányító célokról nem ismerünk alaposabb empirikus vizsgálatokat; ez egyébként komoly előkészítést kíván mind a hipotézisek, mind a kutatási módszerek kialakítását illetően. Magunk — első lépésként — sokkal szerényebb feladatot tűztünk ki. Csupán azt a kérdést tettük fel említett vizsgálatunk keretében, hogy *a termelési programmal kapcsolatos döntések 6 megjelölt motívuma közül a vezetők megítélése szerint* — saját állásfoglalásuknál és a tényleges vállalati döntéseknél — *melyik, milyen súllyal jut szerephez.*

Természetesen tudjuk, hogy e válaszoknál a szubjektív megítélés dominál és a kérdésfeltevés módja is befolyásol. Ugyanakkor a kérdésnek ez a megfogalmazása azzal az előnnyel jár, hogy konkrétebb, jobban megválaszolható, mintha általában kérdezzünk a vállalati célok felől; emellett nem rangsorolást, hanem „szigorúbb” súlyozást kérünk, továbbá megkülönböztetést a saját állásfoglalás és a tényleges vállalati döntés között.

A kérdésünkre kapott összes válasz alapján a megjelölt tényezők súlya (százalékos megoszlásban) a vállalatok — termelési programmal kapcsolatos — *tényleges* döntéseinél a következő volt:

a nyereség tömegének növelése	27 százalék,
az egy főre jutó nyereség növelése	12 százalék,
a termelés növelése	14 százalék,
a szükségletek kielégítése	23 százalék,
a kapacitás leterhelése	15 százalék,
a foglalkoztatás biztosítása	7 százalék,
egyéb	2 százalék.

* Többen különböző „megközelítésekről” beszélnek és így próbálják összeegyeztetni e különféle elméleteket. Lásd például Fritz Machlup „Theories of the Firm: Marginalist, Behavioral, Managerial” című cikkét, *American Economic Review*, March 1967.

Erre a kérdésre megbízható, tárgyi bizonyítékokon nyugvó választ csak hosszas és bonyolult vizsgálatokkal nyerhetünk és nincs kizárva, hogy maguk a vezetők sem ítélik meg jól, milyen súlya van döntéseikben a megjelölt motívumoknak. Emellett figyelembe veendő, hogy a különböző motívumok átfedik egymást (például a termelés növelése elősegíti a nyereség növekedését) és csak egyes esetekben kerülnek szembe egymással.* A felsorolt tényezőknek tulajdonított „súly” mégis jelzi, hogy a döntések során melyik milyen arányban kaphat elsődleges szerepet. (Érdekes egyébként, hogy a megjelölt tényezők súlya a válaszok szerint a *saját* állásfoglalásoknál és a *tényleges* vállalati döntéseknél nem mutatott lényeges eltérést.)

A termelési program alakítása természetesen a döntéseknek csak egyik területe, ennek alapján *még korai lenne általános véleményt alkotni* vállalataink döntéseinek indítékairól. Mindenesetre fontos körülménynek látszik, hogy

1. a termelés növelése többé nem elsődleges célja a vállalati tevékenységnek, és

2. a nyereség növelése, bár a legfontosabb motívum a döntéseknél, nem feltétlenül dominálótényező.

Vizsgálatunk tapasztalatai — problémáival együtt is — megerősítették azt a véleményünket, hogy a vállalatok magatartását minden valószínűség szerint túlzottan leegyszerűsítve értelmezik azok a modellek és eszmefuttatások, amelyek a vállalatok legfőbb döntéseit egyszerűen a nyereség (vagy az egy főre jutó nyereség, a részesedési alap stb.) növelésére irányuló törekvéssel kívánják megmagyarázni. Figyelembe véve, hogy a vállalati célok „súlyát” minden bizonnyal pillanatnyi kielégítettségük foka is befolyásolja, a kérdést célszerű lesz többször, különböző helyzetekben feltenni és alaposabb elemzés alá vetni. A felvétel időpontjában, 1968 őszén, ugyanis a vállalatok többsége úgy látta, hogy tervezett nyereségét eléri, sőt sokszor attól félték, túl magas nyereségszint alakul ki.

További kutatás tárgya lehet azután, hogy célszerűen milyen súlyt *kellene* kapnia ennek a nyereségmotívumnak. Kell-e és lehet-e arra törekedni, hogy a nyereség ennél nagyobb szerephez jusson (ha egyáltalán meghatározható e szerep „nagysága”). A vállalatok hibája-e, hogy nem törekszenek eléggé nyereségérdekeltségük érvényesítésére, vagy ezt nem is lehet és nem is kell várni tőlük? Természetesen közvetve a legtöbb más törekvés is (a termelés növelése, a kapacitás leterhelése stb.) segíti a nyereség biztosítását és növelését — hosszabb vagy rövidebb távon. Ezek azonban többé-kevésbé önállósult célok lehetnek, sőt szembe is kerülhetnek a nyereséggel. Esetenként — elsősorban akkor, ha a *nyereséggel bizonyos mértékű kielégítettsége* már biztosított — a nyereséggel szemben más célok részesülhetnek előnyben. A legújabb szervezés- és magatartástudományi kutatások ezt a feltevést látszanak alátámasztani, s ha ezt további vizsgálatok a mi *viszonyainkra* is igazolják, ebből fontos következtetések adódnak gazdaságirányítási rendszerünk továbbfejlesztésére nézve is.

Meglepőnek tűnik a jelen felvételből, hogy az egyes ágazatcsoport-

* A magatartást a motívumok határozott ütközése esetén speciális „konfliktus” vizsgálatokkal kívánjuk majd elemezni.

tokat nézve mennyire azonos a döntések motívumainak megítélése! Ha csak a lényegesebb eltéréseket kívánjuk megemlíteni, szinte alig emelhetünk ki valamit (például a szükségletek kielégítése az átlagnál nagyobb szerephez jut az élelmiszeriparban, a kapacitás leterhelése és a foglalkoztatás biztosítása kisebb szerephez a vegyiparban). Érdekes további vizsgálat lehet ebből a szempontból az ágazatok jellegének elemzése, az indokoltak látszó és a tényleges eltérések összehasonlítása.

Viszonylag csekély különbségek mutatkoznak a válaszokban munkaköri és életkorcsoportok szerint is*, ez ismét megerősíti, hogy a vállalati célokról eléggé határozott és egyöntetű kép él vezetőinkben. (Ez persze nem zárja ki, hogy e kép nem felel meg vagy nem pontosan felel meg a valóságnak.) Az egyes motívumok súlyának megítélésében, mint említettük, aszerint is alig van eltérés, hogy saját állásfoglalásokról vagy tényleges vállalati döntésekről van-e szó. Ez utóbbi szempontból néhány óvatos következtetést talán a kisebb különbségekből is levonhatunk, mint például:

— a gazdasági vezetők úgy vélik, hogy az egy főre jutó nyereség növelésével kapcsolatos állásfoglalásuk nem érvényesül kellően, a termelés növelésére vagy a szükségletek kielégítésére pedig a kívánatosnál nagyobb figyelmet fordítanak, vagy

— a kereskedelmi vezetők válaszából talán arra lehetne következtetni, hogy nézetük szerint a szükségletek kielégítésére a kívánatosnál kisebb, a kapacitás leterhelésére nagyobb figyelmet fordítanak.

A vállalati magatartás néhány egyéb jellemzője

Vizsgálatunk eredményeiből még három olyan kérdéscsoportra térünk ki, amelyek a vállalati magatartás további kutatása szempontjából különösen fontosak lehetnek. Ezek: a vállalatok versenyhelyzete, a beruházási döntések, a fejlesztés kérdései.

A vállalatok versenyhelyzete

Az egyik legfontosabb külső tényező, amely a vállalatok magatartását lényegesen befolyásolja, versenyhelyzetük. Ezzel kapcsolatban két kérdést tettünk fel a vezetőknek: érzik-e versenytárs tevékenységét és milyen fokú versenyt éreznek az ár, a minőség-választék és a szállítási feltételek szempontjából.**

A megkérdezett vezetők nagyobbik része úgy ítélte, hogy vállalatának van — potenciális — versenytársa, de elég jelentős hányad az is, akinek még potenciális versenytársa sincs. A megkérdezettek 38 százaléka jelezte belföldi, 46 százaléka importversenytárs hiányát, 21 százalékuknál pedig egyáltalán nem volt versenytárs. (Az utóbbiakból képeztük a „versenytárs nélküli vállalatok” csoportját.) Az ágazatok közül a gépipar tűnt ki a belföldi versenytársak alacsonyabb, s az importverseny-

* Nem térnek el a többitől a versenytárs nélküli vállalatok vezetői részéről adott válaszok sem.

** Részletesebb vizsgálat keretében a kérdést termékcsoportokra és értékesítési relációk szerint is célszerű lesz feltenni.

társak magasabb arányával (az előbbi adatok gépipari megfelelői: 61—33—33 százalék).

A versenyhelyzetre vonatkozó válaszok a megkérdezettek életkora szerint is szinte teljesen egybeestek, munkaköri csoportok szerint azonban mutatkoztak eltérések. (Bizonyos különbségek, minthogy *potenciális* versenytársat kérdeztünk, elfogadhatók.) Az igazgatók például az egyéb kategóriáknál több versenytárssal számoltak (a már idézett adatok megfelelői: 34—30—13 százalék).

A verseny azonban — a válaszokból kirajzolódó kép szerint — ritkán erős. Ez különben abból is következik, hogy a válaszadás időpontjában a keresletet igen sok esetben a termelési *lehetőségeknél* is nagyobbak látták (erre vonatkozóan is tettünk fel kérdést), tehát úgy tűnhetett, hogy rövid távon még a *többlettermelés* realizálási lehetőségeiért sem kell versenyezni.

A verseny fokára vonatkozó kérdésre adott válaszok szerint erős belföldi versenyt jelzett a megkérdezettek 12 százaléka, erős importversenyt 17 százaléka, egyáltalán nem érzett versenyt 40, illetve 46 százaléka. (Az előbbi kérdésre adott válaszok 62, illetve 54 százalékban jeleztek *potenciális* versenytársat, ezek egy része tehát valójában nem támasztott versenyt.) Erős belföldi versenyt elsősorban az ár, importversenyt pedig a minőség és a választék szempontjából észleltek.

A gépiparban a belföldi versenyt és különösen az erős versenyt az átlagosnál jóval kisebbnek, az importversenyt viszont jóval nagyobbak jelezték. Mind a belföldi, mind az importverseny hatását az átlagosnál jobban érezték a textil-, a bőr- és a ruházati ipari vállalatok vezetői. Munkaköri csoportok szerint nézve — ha megpróbáljuk összevonni (egyszerű számtani átlagolással) a belföldi és az importversenyre vonatkozó válaszokat — mind egészében, mind elemei szerint (ár, minőség, választék és szállítási feltételek) az igazgatók azok, akiknek válasza a leginkább tanúskodott a verseny észleléséről. Életkort tekintve a vezetők idősebb korcsoportja (a szállítási feltételeket illetően és egészében is) a másik korcsoportnál valamivel nagyobb arányban jelezte a versenyt.

Hasonló kérdés szerepelt a már idézett francia felmérésben is. Az arra adott válaszok szerint (1964-ben) a francia vállalatok közül 26 százalék érzelt erős, 60 százalék erős vagy közepes versenyt és mindössze 28 százalék nem érezte egyáltalán a verseny nyomását. Ezek az adatok a magyar adatokkal — a körülmények különbsége folytán — csak nagy körültekintéssel vethetők egybe, de mindenesetre jóval erősebb versenyre utalnak (és ez azóta a Közös Piac keretében minden bizonnyal tovább fokozódott).

Felvételi programunk egyik pontjában annak becslését kértük, hogy az 1968. évi nyereség milyen arányban származik az önköltség változásából és milyen szerepük van az egyéb tényezőknek. A megkérdezett vezetők a várt nyereségváltozásnak csupán mintegy $\frac{1}{5}$ -ét tulajdonították az önköltség csökkentésének, csaknem $\frac{1}{3}$ -át az árak változásának, $\frac{1}{4}$ -ét a volumen változásnak s nem egészen $\frac{1}{5}$ -ét a választék alakulásának. Az önköltségcsökkentés szerény szerepét valószínűsítik a termelékenység csekély növekedését jelző statisztikai adatok és az azóta publikált egyéb elemzések is. Ebben az 1968. évi piaci helyzet nyilvánvalóan erősen közrejátszott és alapvető, hogy a jövőben olyan kereslet-kínálati viszo-

nyok alakuljanak ki, amelyek a jelenleginél nagyobb mértékben kényszerítenek a versenyképesség fokozására, a műszaki fejlesztésre és az önköltség csökkentésére.

Beruházási döntések

A beruházások többsége, mint ismeretes, egyidejűleg több célt szolgál, ezért megoszlásukat a különböző célok között *pontosan* még hosszas számításokkal is nehéz meghatározni. Felvételünk során — a termelési programra vonatkozó döntésekhez hasonló módon — becslést kértünk a termelőberuházásokkal kapcsolatos döntéseknél szerephez jutó motívumok súlyáról. Az összes válasz szerint a megjelölt indítékok fontossági sorrendje a következő:

a termelés növelése	(36 százalék),
az önköltség csökkentése	(30 százalék),
új termék bevezetése	(25 százalék),
egyéb	(9 százalék).

A zárójelben idézett számok a vállalat tényleges döntéseire vonatkoznak (egyébként itt is külön megkérdeztük e tényezők súlyát a saját állásfoglalásoknál). A kétféleképpen feltett kérdésekre adott válaszokban mutatkozó csekély eltérések halványan arra utalnak, hogy a megkérdezettek úgy érzik, az önköltségcsökkentésnek valamivel nagyobb, a termelésnövelésnek kisebb szerepet kellene kapnia.*

Ismeretek egy hasonló felmérés eredményei az NSZK-ból, az 1960-as évre vonatkozóan.** Ez a felmérés nem a beruházási döntések indítékait, hanem a megvalósult beruházások elsődleges céljait tudakolta. E kettő nem teljesen azonos, pontos összehasonlítás tehát nem lehetséges; a kép egyébként eléggé rokon azzal, amit mi kaptunk. A kapacitást (azaz a termelést) bővítő beruházások aránya ott 37 százalék, az önköltségcsökkentést célzó beruházásoké 23 százalék, a gyártmányfejlesztést szolgáló beruházásoké 15 százalék, s a beruházások 12 százaléka viszont munkaerőhiányt vagy a munkaidő-csökkentést egyenlíti ki, 12 százalék pedig pótlást szolgál. (Az MTA Közgazdaságtudományi Intézetének 1967 októberi felmérése*** a beruházási célok fontossági sorrendjét kérte; úgy tűnik, a megkérdezett vállalatok akkor a termelés növelésének nagyobb szerepet tulajdonítottak.)

A tényleges döntések szempontjából felmérésünk az ágazatcsoportok között csak igen csekély különbségeket jelzett (és az ágazatok jellegével ezek nagyjából megmagyarázhatók): a termelésnövelés motívumának súlya 32—37, az önköltségcsökkentése 27—34, az új termék bevezetése pedig 18—30 százalék (élelmiszeripar—vegyipar) között mozgott. A saját állásfoglalást tekintve a különbségek nagyobbak: a termelésnövelés motívuma 27—38 (textil-, bőr- és ruházati ipar, élelmiszeripar), az önköltségcsökkentése 29—37 (vegyipar, építőanyag-ipar), az új termék bevezetése viszont 16—31 százalék (élelmiszeripar, vegyipar) közötti értékeket

* A két adatpár a saját állásfoglalásra — tényleges döntésre: 33—30 és 34—36 százalék.

** Thomas Ursin: Probleme der industrieller Investitionsentscheidungen. Ergebnisse schriftlicher und mündlicher Befragungen des IFO-Instituts für Wirtschaftsforschung. Berlin-München. 1962. 65. l.

*** Gergely István—Mausecz Zsuzsa—Soós Attila: Az ipar felkészülése az új gazdasági mechanizmusra. Közgazdasági Szemle, 1968. 1. sz.

vett fel. A beruházások indítékaira adott ágazatonkénti válaszokban tehát nagyobbak az eltérések az egyéni és a vállalati állásfoglalások között, mint az összesített adatoknál.

A vállalati magatartás egyik fontos problémája, hogy *milyen szerepük van a döntésekben a gazdasági és a nem gazdasági mozzanatoknak*. A gazdaságossági számítások gyakoriságára és szerepére vonatkozóan feltett kérdésünk valamelyest megközelíti e problémát. E kérdés azonban nagyon összetett és alaposabb vizsgálatot igényel. A gazdaságossági számítások gyakorisága ugyanis bizonyos fokig a gazdasági munka színvonalától is függ. Azért mondjuk, hogy „bizonyos fokig”, mert fel kell tételeznünk, hogy e számítások gyakoriságát az is befolyásolja, hogy milyen e számítások *tényleges* szerepe a vállalat megítélése szerint. Emellett valószínűleg hosszabb idő kell, amíg a vállalatok kialakítják a jelenlegi jövedelemszabályozási rendszernek megfelelő gazdaságosságszámítási módszereket. Ismeretes, hogy a „rég mechanizmusban” a vállalatokat sok olyan gazdaságossági számításra köteleztük, amely az irányító szervek döntését volt hivatott alátámasztani. A népgazdasági és vállalati érdekek e számításokban összeütköztek; a kizárólag saját célra készített számítások most valami egészen mást jelentenek.

Felmérésünk alapján a megkérdezettek véleménye szerint a termelési programmal kapcsolatos döntések 65, a beruházásokkal kapcsolatos döntések 73 százalékban épülnek gazdasági (gazdaságossági) számításokra. Megítélésük szerint a számításoknak domináló szerepük van a döntések első csoportjánál az esetek 56, a másodiknál pedig 67 százalékában. (Ha az idézett adatokat kombináljuk egymással, az adódik, hogy az összes termelési programmal kapcsolatos döntések 36, az összes beruházásokkal kapcsolatos döntések 49 százaléka alapszik gazdasági-gazdaságossági számításokon.) Feltehető egyébként, hogy a nagyobb jelentőségű döntéseknél nagyobb arányban készítenek gazdasági-gazdaságossági számításokat. Annak feltételezésére viszont, hogy ezeknél e számítások szerepe is nagyobb, már nincs kellő alapunk. Erre csak részletesebb esettanulmányok adhatnak majd választ. Ágazati csoportok szerint a számítások gyakorisága és szerepe a textil-, bőr- és ruházati iparban a legnagyobb, a gépiparban a legkisebb.

A gazdaságossági számítások szerepe tehát a gyakorlatban jóval kisebb, mint ahogyan azt az elméleti munkák feltételezik. A hasonló külföldi vizsgálatok eredményei egyébként szintén erre utalnak és azt is megállapítják, hogy *a vállalatok többnyire csak a legegyszerűbb módszereket alkalmazzák*. Ezt állapította meg fentebb idézett munkájában Thomas Oursin is (49 gépipari vállalat vizsgálata alapján) s hasonló képet ad — még az amerikai vállalatokról is — az a vizsgálat, amelyet az ENSZ Iparfejlesztési Központjának (mai nevén az UNIDO-nak) 1965. évi prágai szimpóziumán ismertettek.*

A fejlesztés kérdései

Felvételünk több pontja érintette a fejlesztés kérdéseit. A vállalati magatartás két rendkívül fontos meghatározó eleme a jelen és jövő köve-

* Lásd Evaluation of Industrial Projects, UN New York 1968. 198–228. 1.

telményeinek mérlegelése és a kockázatvállalás. Ezekkel kapcsolatban csupán egy-egy egyszerű kérdést tettünk fel. A válaszok meglepő elégedettségre utalnak; erősebb verseny bizonyára azt bizonyítaná, hogy erre nincs elegendő ok.

A válaszok szerint a *jövő előkészítésével való foglalkozást* vállalatánál a megkérdezettek 83 százaléka tartotta kielégítőnek, 3 százaléka túlzottnak, 14 százaléka elégtelennek. E kérdés megítélésében az ágazatcsoportok között elég nagy különbségek mutatkoztak; a két szélső pólus a gépipar, ahol a megkérdezettek 30, és az élelmiszeripar, ahol a megkérdezettek 2 százaléka tartotta elégtelennek a jövő előkészítését célzó tevékenységet. Ez egyébként jelentős mértékben magyarázható a két ágazat jellegével, elsősorban gyártmányaik cserélődési sebességével.

A megkérdezettek munkaköre szerint a válaszokban nem voltak lényeges különbségek; az „elégedettek” aránya 78 és 89 százalék között volt. A magasabb korcsoportnál valamivel nagyobb azok aránya, akik elégtelennek tartották a jövővel való foglalkozást (18 százalék a 13 százalékkal szemben). A megkérdezetteknek az a 14 százaléka, mely elégtelennek tartotta vállalatánál a jövő kérdéseivel való foglalkozást, ennek okaként első helyen az erőforrások hiányát és a rövid távú gondolkodást, második helyen a kockázattól való tartózkodást és a verseny hiányát jelölte meg.

A *kockázatvállalás* mértékét a megkérdezettek 88 százaléka kielégítőnek tartotta és a fennmaradó 12 százalék egyenlően oszlott meg azok között, akik túlzottnak, illetőleg elégtelennek minősítették azt. Lényeges eltéréseket a vizsgált csoportok sem mutattak. Ez a nagyfokú megelégedtség a kockázatvállalás mértékével azt is sugallja, hogy mielőbb tisztázzuk, mit is értsünk kockázatvállalás alatt vállalatainknál. Ezután vizsgálhatjuk majd, hogy mi ennek a kívánatos foka és azt valóban ilyen arányban érik-e el vállalataink.

Túláságon kedvezőnek tűnő — további vizsgálatot igénylő — képet kaptunk a vállalatfejlesztési koncepciók és a távlati tervezés helyzetéről is. A megkérdezett vezetők közlése szerint a vállalatok 96 százalékának van *írásban rögzített fejlesztési koncepciója*. A valóságban ez az arány bizonyára alacsonyabb és az is valószínű, hogy e koncepciók sok esetben nem kellően kidolgozottak, esetleg elavultak. Arra a kérdésre, hogy mi az oka az írásban rögzített fejlesztési koncepciók hiányának — a fentiekből adódóan — kevés választ kaptunk. Ezek arra utaltak, hogy most készül ez a koncepció, vagy „még nem tudtak hozzáfogni”, „a vezetés nem érzi szükségét”, illetőleg „egyéb okok” játszottak szerepet.

3 éves távlati tervvel a megkérdezettek válasza szerint a vállalatok 91 százaléka, *5—8 évre szóló távlati tervvel* 65 százalékuk rendelkezik. A 3 évre szóló tervek hiányát elsősorban (19 százalékban) a textil-, bőr- és ruházati ipari vállalatok vezetői jelzik. Az 5—8 évre szóló tervek meglétét illetően az átlagosnál magasabb arányra utalnak az élelmiszeripari és alacsonyabb (50 százalék körüli) arányra a textil-, bőr- és ruházati ipari válaszok.

A *tervek tartalmát* illetően a 3 éves tervek (kevés kivétellel!) előirányozzák a termelést, körülbelül egyformán (80 százalékban) a gyártmány-, technológia- és gyárfejlesztést, és nem egészen 50 százalékban a munkaerő biztosítását. Az 5—8 évre szóló tervek tartalmát illetően az

első helyen a termelés előirányzata és rögtön ezután a gyárfejlesztés áll: mintegy 60 százalékban prognosztizálják a gyártmány- és technológiafejlesztést és 40 százalékban a munkaerő biztosítását. A tervek tartalmára adott válaszoknak a megkérdezettek munkaköre szerinti feldolgozása bizonyos fokig azt is tükrözi, hogy az egyes csoportok mely műszaki-gazdasági folyamat tervezését tartják fontosnak. Jellegzetes például, hogy a 3 évre szóló tervekben a műszaki vezetők a gyártmány-, technológia- és gyárfejlesztés tervezését magasabb arányúnak jelzik, mint a gazdasági vezetők. (Az 5—8 évre szóló tervek tartalmát illetően a válaszok között már nincsenek ilyen jellegzetes eltérések.)

A külföldi felmérésekből idézhetünk itt is néhány hasonló adatot. A nyugatnémet RKW által az 1963. évre végzett felmérésből* az tűnik ki, hogy a *tervkészítés nagyvállalataiknál lényegesen gyakoribb, mint a kisebbeknél*, de (különösen az egy évet meghaladó terveket nézve) még ezeknél is jóval ritkább, mint a vizsgált magyar (szintén nagy) vállalatoknál. E felmérés szerint a nyugatnémet nagy (1000 fő feletti) vállalatok 1963-ban termelési és értékesítési tervet mintegy 50, pénzügyi tervet 60, beruházási tervet 70 százalékban készítettek, e terveknek azonban még 20 százaléka sem haladta meg a 3, 10 százaléka pedig az 5 évet. Az IFO-Institut részletesebb és 1965-re vonatkozó felmérése** kedvezőbb képet ad. E felmérés szerint az 1000 létszám feletti vállalatok 60 százaléka készített átfogó terveket.*** 30 százalékuk „stratégiai terveket” (ez nagyjából megfelel annak, amit mi fejlesztési koncepciónak nevezünk, de általában rövidebb távra szól) s a tervek 25—30 százaléka haladta meg a 3 évet. A vállalati tervkészítés „időhorizontjával” kapcsolatban érdemes idézni, hogy a nagyvállalatok válasza arra a kérdésre: „hány évre tudják saját forgalmukat kellő megbízhatósággal prognosztizálni”, így oszlott meg: 1 évre 40 százalék, 2—3 évre 45 százalék, 4—5 évre 14 százalék, 6—10 évre 1 százalék.

★

A cikkben felvetett kérdések, különösen ezek legutóbbi csoportja, az empirikus vizsgálatok egyéb módszereinek felhasználásával nyilvánvalóan mélyrehatóbban elemezhetők. Ezekkel kapcsolatos megállapításainkra különösen érvényes, hogy *felvételünk módszerét kísérletnek szántuk, s eredményeit további ellenőrzést, kutatást igénylő hipotéziseknek tekintjük*. Jelenleg olyan vizsgálati program kialakításán dolgozunk, amelyben a különböző módszerek kölcsönösen kiegészítik és segítik egymást a „vállalati valóság” sokoldalú feltárásában, s ezzel az új gazdaságirányítási rendszerünknek megfelelő vállalati gazdaságtan megfogalmazásában.

* Rechnungswesen, Organisation und Planung im Unternehmen, RKW, 1965.

**R. Bemerl, F. O. Bonhoeffer, W. Strigel: Wie plant die Industrie. Wirtschaftskonjunktur, April 1966.

*** Egyes tevékenységek éves tervét ennél nagyobb arányban dolgozták ki ezek a nagyvállalatok: a beruházásokra például 97, a pénzügyekre 95, a termelésre 89, a költségekre 79, a beszerzésre 69, a létszámra 56, a kutatásfejlesztésre 57 százalékban. Az ágazatcsoportok közül a gépiparban a legelterjedtebb a tervkészítés.

UJLAKI ZSUZSA:

Az összevont programozási modell felhasználása a IV. ötéves tervkoncepció kidolgozásában

Az Országos Tervhivatal mintegy másfél éves munkaszakaszban kidolgozta az 1971—1975. évekre vonatkozó IV. ötéves terv koncepcióját és irányelveit. A IV. ötéves terv részletes kidolgozása egy további munkaszakasz feladatát képezi.

A gazdaságpolitikai orientációt és az ötéves terv körvonalait felvázoló koncepció kialakításának folyamatában először elkészült — alapjában véve hagyományos, nem matematikai módszerrel — egy tervváltozat, amely a további tervmunka kiindulópontjává vált. Ezt a változatot nevezzük *alapvariánsnak*.

Az alapvariáns ellenőrzéséhez, konzisztenciájának biztosításához, majd attól eltérő, alternatív gazdaságpolitikai variánsok meghatározásához azonban már matematikai tervezési módszereket, egy összevont lineáris programozási modellt is felhasználtunk. A modellel számítás-sorozatot végeztünk, összesen tizenhét programot számítottunk ki. E programok összehasonlító elemzése és értékelése hatékony segítséget adott az alapvariáns tökéletesítéséhez, a tervkoncepció végleges kialakításához.

Az alábbiakban röviden ismertetem az összevont népgazdasági programozási modellt, a számítás-sorozat jellegét és a számításokból levonható néhány gazdaságpolitikai következtetést, végül az eddig elévzett munkából adódó tervezésmódszertani tapasztalatokat.

A modell rövid ismertetése

Modellünk* a III. ötéves tervezésben kipróbált összevont népgazdasági programozási modell továbbfejlesztett változata**. Az alábbiakban összefoglaljuk az új modell lényeges vonásait, és röviden kitérünk a továbbfejlesztés ismertetésére.

Modellünk, matematikai jellegét tekintve, szabványos lineáris programozási modell 113 feltétellel és 115 tevékenységi változóval.

* A modellt a cikk szerzője szerkesztette, továbbá az adatgyűjtést és számításokat irányította. Közvetlen munkatársa ifj. Krekó Béláné volt. Az adatfeldolgozást Kiss Sándorné végezte.

A modell megszerkesztésében, az adatok összeállításában és a számítások elvégzésében az OT belső munkatársain kívül a következő külső szakértők működtek közre: Csagoly Ferenc, Csonka Elemér, Deák János, Dukász György, Fundák Lajos, Füllöp Sándor, Hajdu István, Kiss Ferenc, Kornai János, Sólyom Gyula, Szatmári Gábor, Szántai János.

** Lásd Kornai János—Ujlaki Lászlóné: Összevont programozási modell alkalmazása az ötéves tervben (Közgazdasági Szemle, 1967. 5. szám.)

A változók, a program

A modell magvát a III. ötéves tervben egy 18 szektoros, 1970. évi terv ÁKM alkotta. Jelenlegi, 23 szektoros modellünk alapja egy olyan speciális ÁKM, amely a termelőszektorokra vonatkoztatva 3 technológiát értelmez.* Ilyen értelemben valamely szektor termelési ráfordításai nem egyetlen ÁKM oszlopban, hanem három, egymástól eltérő struktúrájú oszlopban jelennek meg. A három technológián termelt termelés együttesen elégíti ki az ágazattal szemben támasztott igényeket. A technológiákat az alábbiak szerint definiáltuk:

1. *technológia*: a tervidőszak kezdetén meglévő termelőkapacitásokon termelt, általánosan elterjedt technológián alapuló termelés. Ez a termelés a folyó ráfordításokon kívül csak fenntartási költséget igényel. A termelés kapacitáskorlátai kívülről adottak.

2. *technológia*: az induló, általánosan elterjedt technológia rekonstrukciója révén nyert, valamilyen értelemben korszerűbb technikán alapuló termelés. A 2. technológia a tervidőszak kezdetén meglévő kapacitásokhoz képest kapacitásbővülést is eredményezhet. A folyó ráfordítási költségeken és a fenntartási költségeken kívül bizonyos beruházási ráfordítást is igényel. Kívülről adott — az 1. technológia kapacitáskorlátjával összefüggő — kapacitáskorlátja van. A 2. technológiával való termelés nemcsak a rekonstrukció révén keletkezett növekményt, hanem az egész rekonstruált állóalapon folyó termelést tartalmazza.

3. *technológia*: a tervperiódusban létrehozott új kapacitásokon folyó termelés, amely egyben új, korszerű technológiát reprezentál. A 3. technológia minden esetben igényel beruházási ráfordítást. Kapacitáskorlátai nincsenek.

A háromféle technológiával folyó termelés összege adja meg ágazatonként az 1975. évi termelés értékét.

Természetesen nem minden ágazatra értelmezhető mindhárom technológia. A 23 ágazat közül 10 ágazatnál egy (a 2. számú); 4 ágazatnál két (1., 2-es számú); 9 ágazatnál pedig három (1., 2., 3. számú) technológiát vettünk figyelembe.

A technológiák kiválasztásának kritériuma egyrészt az volt, hogy az ágazatban egyáltalán értelmezhető-e a 3. technológia (például a mezőgazdaságban ez elvileg nem tehető). Másrészt, hogy az adott periódusban terveznek-e új létesítményt (például a gyógyszeriparban ilyen okok miatt csak 1—2 technológia szerepel). Az 1. technológiát nem értelmeztük azokban az ágazatokban, amelyekben a termelés változatlan ráfordítások mellett nem lehetséges (például bányászati ágazatok).

A háromféle technológia szerepeltetése a modellben egyike a legjellegzetesebb változtatásoknak, amelyet az előző, a III. ötéves tervre vonatkozó összevont modellhez képest bevezettünk.

A lineáris programozási modell *változói*, ismeretlenjei a következők: — a népgazdaság 23 termelőszektorának 1975. évi termelése technológiánkénti részletezésben, Ft-ban;

* A továbbfejlesztésben felhasználtuk a „Kétszintű tervezés. Népgazdasági programozás 1965–70.” című kutatás módszertani tapasztalatait. Így többek között a háromféle technológia megkülönböztetésében, a beruházási keretek kezelésében stb.

— a népgazdaság 23 termelőszektorának 1975. évi exportja és importja dFt-ban, külön rubel és külön dollár relációban.

Egy-egy program kiszámításával együtt még egész sor további előirányzat kerül meghatározásra:

— az 1975. évi devizamérlegek egyenlegei;
 — a legfontosabb erőforrások (beruházás, rubel és dollár relációjú importgép, létszám, nemzeti jövedelem stb.) felhasználása, illetve termelése ágazati bontásban;

— a termelési és külkereskedelmi előirányzatok, valamint az erőforrások gazdasági értékelése; olyan gazdaságossági mutatók, árnyékárak rendszere, amely a különböző előirányzatok közötti összefüggéseket fejezi ki;

— további kiegészítő számítással a matematikai program alapján megadható egy termékmérlegrendszer. Bizonyos átrendezéssel minden programhoz rendelhető egy ÁKM is, amelynek alapján elvégezhető a szokásos input-output elemzés.

A korlátozó feltételek és ezek közgazdasági alap gondolatai

Mindenekelőtt tekintsük át azokat a közgazdasági gondolatokat, amelyek alapján a modell korlátozó feltételi rendszerét kialakítottuk.

1. Meg kell teremteni a források és felhasználások teljes egyensúlyát. A matematikai programtól tehát megköveteljük, hogy — az összes továbbgyűrűző hatás figyelembevételével — alakítson ki teljes mérleg-egyensúlyt.

2. Megköveteljük a matematikai programtól, hogy semmiképpen se adjon egy előírt színvonalnál kevesebb terméket 1975-ben hazai végső felhasználásra, azaz lakossági és közületi fogyasztásra, beruházásra, valamint készletnövelésre. Ezt a végső felhasználási előirányzatot alsó határként írjuk elő, mind összvolumenében, mind pedig — ágazati bontásban — összetételében.

3. Megköveteljük a matematikai programtól, hogy semmiképpen se biztosítson egy előírt szintnél kedvezőtlenebb devizamérleg-egyenleget* egyik relációban sem.

4. Az importtal kapcsolatban a következő feltevéssel éltünk: Az import egyik fő tétele: a nem kompetitív import, az a behozatal, amely nem helyettesíthető a hazai termeléssel. Ez tartalmazza azokat a ráfordításokat, amelyeket vagy természeti vagy műszaki okokból feltétlenül importból kell fedezni. A hazai végső felhasználás importigényét rögzítettnek tekintettük. A modellben programozott termelőfelhasználás nem kompetitív importigényéről viszont azt feltételeztük, hogy arányos a hazai termeléssel. Ezt fejezik ki az ágazatonként, s ezen belül technológiánként megadott nem kompetitív importkoefficiensek.

* A devizamérlegekről szólva említjük meg a külkereskedelmi árak kérdését. A tervezés jelenleg ágazatonként és relációnként egységes import-export szorzószámmal dolgozik, vagyis rubel viszonylatban a 40 Ft/Rbl-nek megfelelő 3,0665 Ft/dFt szorzóval, dollár viszonylatban 60 Ft/\$-nak megfelelő 5,1107 Ft/dFt szorzóval. A modellszámításban ezzel szemben ágazatonként differenciált export-, illetve importszorzóval számolunk. Az 1968. évi adatok alapján ágazatonként, relációnként az export belföldi árát korrigáltuk a szubvenció, illetve termelési adó értékével; az import esetében a korrekciót az importvám, import forgalmi adó, illetve árkiegészítés alapján végeztük el. Ily módon az export, illetve import belföldi árát igyekeztünk a megfelelő belföldi termékek árszínvonalára hozni.

Az import másik fő tétele: a *kompetitív import*, amely versenyez a hazai termeléssel. Ez döntési változó, nagyságát nem rögzítettük előre. Feltettük azonban, hogy rubel relációban nincs korlátlan importlehetőségünk. Nem csupán a fizetési merleg globális követelményei korlátoznak, hanem az egyes fő termékcsoportokat illetően is vannak államközi megállapodások, kontingensek vagy legalábbis az eladó részéről fennálló kínálati korlátok. Ezzel szemben a dollár viszonylatú importnak nem szabtuk korlátokat. Azoknál a termékcsoportoknál, amelyeknél egyáltalán sor kerülhet dollár relációjú importra, a behozatalnak kínálati oldalról, az eladó oldaláról nincsen felső határa. A tényleges korlátozottság a vevő oldaláról, azaz a mi oldalunkról merül fel; ezt azonban más módon — a dollár devizamérleggel összefüggésben — veszi modellünk figyelembe.

5. Valamennyi számításban — relációnként és szektoronként — felülről korlátoztuk az export volumenét, a reális értékesítési lehetőségek figyelembevételével.

6. A termelési előírányzatoknak a már felsoroltakon kívül eleget kell tenniük a következő feltételeknek is:

a) az 1975. évi termelés 1971—1974. évi beruházási igénye (beleértve mind az állóalapok fenntartását pótlásaival, mind a rekonstrukciókkal, és az új állóalapok létrehozásával kapcsolatos igényeket) ne legyen több egy előírt bruttó beruházási felső határnál;

b) az 1971—1974. évi rubel, illetve dollár viszonylatú importgépigény ne legyen több egy előírt felső határnál;

c) az esetleges dollár viszonylatú többlet importgépszükséglet fedezhető még a tervidőszak idején kezdődő visszafizetéssel és kamattal terhelt középlejratú hitelből. A hiteligény nem lehet több a megengedett felső határnál;

d) a létszámgény ne legyen több az előírt felső határnál;

e) a természeti korlátokkal rendelkező ágazatok (szénbányászat, egyéb bányászat) termelése ne legyen több egy előírt felső határnál;

f) az 1. és 2. technológiával termelő ágazatok termelése ne legyen több azok közös kapacitáskorlátjában megengedett értéknél.

A feltételi rendszer alapjául szolgáló közgazdasági gondolatok áttekintése után röviden összefoglaljuk a modellben szereplő fő feltétel-típusokat:

- I. Termékmérlegek,
- II. Beruházási keret,
- III. Beruházási rubel és dollár importgépkeret,
- IV. Középlejratú dollár géphitelkeret,
- V. Létszámkeret,
- VI. Természeti korlátok,
- VII. Az 1—2. technológia kapacitáskorlátai,
- VIII. Exportkorlátok,
- IX. Importkorlátok,
- X. Rubel és dollár devizamérleg.

Alternatív célfüggvények

Számítássorozatunkban háromféle célfüggvényt alkalmaztunk:

- A) A dollár áruforgalmi egyenleg optimalása. (A negatív egyenleg minimálása vagy a pozitív egyenleg maximálása.)
- B) Az előírt végső felhasználáson felüli többletfogyasztás maximálása. (E célfüggvény számszerűsítéséhez beépítettük a modellbe a többletfogyasztás összetételét 23 ágazat szerinti bontásban.)
- C) Az előírt nemzeti jövedelem feletti többlet maximálása. (Kötetlen struktúrát feltételezve.)

Az adatok forrásai

A modell adatigényét egyrészt a hagyományos módszerekkel kidolgozott tervszámítások felhasználásával, másrészt ágazati szakértők számításaival elégítettük ki.

A három technológia ágazatonkénti folyó ráfordítási együtthatói, beruházási, importgép- és létszám-koefficiensei központilag is ellenőrzött szakértői számítások alapján készültek. A koefficiensek meghatározásánál azzal a feltételezéssel éltünk, hogy azok egy eleve meghatározott termelésiérték-sávban érvényesek. Amennyiben valamely programban a termelési érték e sávon kívül van, ismételten felül kell vizsgálni a koefficienseket.

A feltételi korlátokat az Országos Tervhivatal tervezői számszerűsítették.

Gazdaságpolitikai következtetések

A számítások áttekintése

Az összevont népgazdasági programozási modellel végzett összesen tizenhét számítás két csoportra osztható. Az első nyolc számítás a terv alapvariánsához kapcsolódik és e variáns konzisztenciavizsgálati folyamatának különböző állomásait reprezentálja. Az első nyolc számítás eredményeként jutottunk el egy olyan programhoz, amely fő előirányzataiban és belső összefüggéseiben már megegyezett az alapvariánszal. A 9. program úgy tekinthető, mint a nem matematikai módszerekkel készített alapvariáns modell-nyelven megfogalmazott változata.

A további, 10—17. programok kiszámításával az volt a célunk, hogy *alternatív gazdaságpolitikákat elemezzünk*; olyan gazdaságpolitikákat, amelyek valamilyen szempontból eltérnek az alapvariánsban, azaz a 9. programban képviselt irányvonaltól.

A számítássorozatot részben előre megterveztük, attól függően, hogy eleve milyen típusú kérdésekre vártunk választ, részben továbbfejlesztettük aszerint, hogy egy-egy program milyen újabb kérdést vetett fel. A menet közben felvetődő kérdések például így hangzottak: adott erőforrások mellett lehetséges-e magasabb fogyasztási színvonalat biztosítani, vagy a beruházási keretek változtatása milyen hatással van a dolláregyenlegre, és így tovább.

A programok áttekintése

száma	A program		Az 1971—74. évi beruházási keret szintje	Az 1975. évi felhalmozás szintje	Az 1975. évi kötelező fogyasztás szintje	A rubel viszonylatú export döntési változó-c	A dollár viszonylatú export és rubel viszonylatú import korlátzintje	A mezőgazdasági termelési korlát színvonalá
	A célfüggvény megnevezése	megnevezése						
9.	Konzisztencia-elemző	dollár-optimáló	alap-variáns	alap-variáns	alap-variáns	részben	alap-variáns	alap-variáns
11.	Beruházásra orientált dollároptimáló	dollár-optimáló	emelt	alap-variáns	alap-variáns	igen	magasabb	magasabb
12.	Beruházásra orientált fogyasztás-maximáló	többlet-fogyasztás-maximáló	emelt	alap-variáns	alap-variáns	igen	magasabb	magasabb
15.	Külkereskedelemben módosított dollároptimáló	dollár-optimáló	alap-variáns	alap-variáns	alap-variáns	igen	magasabb	alap-variáns
16.	Külkereskedelemben módosított fogyasztásmaximáló	többlet-fogyasztás-maximáló	alap-variáns	alap-variáns	alap-variáns	igen	magasabb	alap-variáns
17.	Fogyasztásra orientált	dollár-optimáló	mérsékelt emelt	mérsékelt emelt	magasabb	igen	magasabb	magasabb

A számítások tartalmi áttekintését az 1. számú táblázat segíti. A táblázat oszlopai a programok számát, megnevezését és főbb jellemzőit közlik. A programok hét gazdasági ismérv szerint különböznek egymástól, és az egyes programok közgazdasági jellegét az ismérvek különböző kombinációja határozza meg.

A programok közül cikkünkben csak a legjellegzetesebb, jól körülhatárolt gazdaságpolitikai irányvonalat képviselő számításokkal foglalkozunk.

A népgazdasági összefüggések elemzése

A modellszámításból levonható tanulságok nem egyértelmű és határozott tervjavaslatok. Ez nem is feladata a modellel végzett elemzésnek.

Amikor a tervkoncepcióról határozunk, sokféle szempontot mérlegetünk; szűken vett gazdasági tényezőkön kívül bel- és külpolitikai, társadalmi szempontokat, modellünk körén belül nem jelentkező, de lényeges összefüggéseket. Figyelembe veszünk tehát olyan hatásokat is, amelyeket a matematikai modell nem képes érzékelni. Az összevont programozási modell nem pótolhatja ezt a mérlegető munkát, csupán támpontokat, segítséget adhat hozzá azzal, hogy bemutatja: melyek a modellben számszerűsített konzekvenciái egyik vagy másik alternatívának. Ha az „A” alternatívát fogadjuk el, ezzel együtt elvetjük a „B”, „C” alternatívákat. A modell ilyenkor arra felelhet — mit nyertünk az

„A”-val és mit veszítettünk „B”-vel, „C”-vel stb. Ismerteti tehát a tervezésben felmerülő, lehetségesnek vélt gazdasági programokat, össze-méri ezeket (természetesen a modellben figyelembe vett gazdasági összefüggés-rendszeren belül) anélkül, hogy állást foglalna egyik vagy másik alternatíva mellett.

A modellel végzett elemzéseink három kérdéscsoport vizsgálatára terjedtek ki: a külkereskedelem, a beruházás és a fogyasztás területén végeztünk számításokat. A számítás-sorozatban az alapvariánstól való eltérés lehetőségeit és konzekvenciáit mérlegeltük. Számításaink összehasonlítási alapja a 9. program volt.

A számításokból adódó néhány összefoglaló következtetés:

— Reális mértékben növelt piaci felső korlátokon belül a jelenlegi külkereskedelmi struktúrától való eltérés megengedése kedvezően hat mind a fogyasztásra, mind a dollár áruforgalmi egyenlegre. Az így nyerhető eredmény meglehetősen szerény, a fogyasztás 1,5 százalékát alig haladja meg. Ezért bár az exportstruktúra változásának van jelentősége, lényeges eredményt ez önmagában nem biztosít.

— A fogyasztási színvonal jelentős növelése pusztán elosztási jellegű változtatással (fogyasztás-felhalmozás arányának módosításával, exportátcsoportosítással) nem oldható meg. A fogyasztás növelése magasabb beruházást is feltételez.

— A jelenleg adott hatékonysági mutatók mellett a fogyasztás évi 5—6 százalékot meghaladó növekedési üteme még a beruházások növe-lése árán sem biztosítható a devizahelyzet jelentős romlása nélkül.

— A kiinduló beruházások és a külkereskedelmi struktúra kismér-tékű módosítása mellett, ha a fizetési mérleget hajlandóak vagyunk 1 dollárral rontani, 107 Ft többletfogyasztást nyerünk, vagy fordítva, ha egy dollárral javítani akarjuk a fizetési mérleget, 107 Ft-nyi fogyasztás-ról kell lemondani.

— A beruházási keretek 10 százalékos növelése vagy az állóalap-kihasználás 4—5 százalékos átlagos hatékonyságjavulása esetén a tőkés fizetési mérleg 1 dollárnyi javítása végett az előbb említett 107 Ft helyett csak 89 Ft fogyasztásról kell lemondani.

Az ágazati szerkezet elemzése

A népgazdasági mutatószámok értékelése alapján levontuk a szá-mításokból adódó általános gazdaságpolitikai következtetéseket. Az ágazati mutatószámok segítségével megkíséreljük a fenti megállapítások ágazati vonatkozásait figyelemmel kísérni és részleteiben elemezni.

A 2. táblázat az ágazati mutatószámok alakulását írja le. A szemlé-letesebb bemutatás kedvéért nem számokkal, hanem különböző irányú nyilakkal jelezzük a változást. A változást a 9. programhoz, azaz az alap-variánshoz képest mérjük.

A jelölések a következők: az 1 százaléknál kisebb változás: —, az 1—10 százalék közötti változásnál növekedés esetén ↗, az 1—10 szá-zalék közötti változásnál csökkenés esetén ↘, a 10 százalék feletti vál-tozásnál növekedés esetén ↑, a 10 százalék feletti változásnál csökkenés esetén ↓.

Az ágazati mutatószámok alakulása

Ágazat megnevezése	Termelés						Rubelimport						Dollárimport						Rubelexport						Dollálexport					
	11		12		15		16		17		11		12		15		16		17		11		12		15		16		17	
	11	12	11	12	11	12	11	12	11	12	11	12	11	12	11	12	11	12	11	12	11	12	11	12	11	12	11	12	11	12
1. Szénbányászat	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	
2. Kőolaj-földgáz-termelés	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	
3. Bauxitbányászat	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	
4. Egyéb bányászat	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	
5. Villamos energia	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	
6. Kohászat	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	
7. Alum. kohászat	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	
8. Kőolajfeldolgozóipar	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	
9. Gyógyszeripar	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	
10. Egyéb vegyipar	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	
11. Gépipar	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	
12. Faipar	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	
13. Papír-nyomdaipar	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	
14. Textil-textilruházati ipar	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	
15. Bőr, szőrme, cipőipar	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	
16. Egyéb szocialista és magánkisipar	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	
17. Értéktárgy-ipar	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	
18. Élelmiszeripar	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	
Ipár összesen:	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	
19. Építőipar	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	
20. Mezőgazdaság	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	
21. Szállítás hírközlés	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	
22. Belkereskedelem	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	
23. Külkereskedelem	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	
Mindösszesen:	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	

A táblázat kétféle szempontból elemezhető. Az egyik szempont: mennyire stabilan viselkedik a program a különböző számításokban. Ha egy-egy blokkban (azaz például a termelésnél vagy a rubel viszonylatú exportnál) ugyanabban a sorban minden jelzés *azonos* (tekintet nélkül arra, hogy mi ez a konkrét jelzés), akkor azt mondjuk: a szóban forgó előirányzat stabil. Például a textilipar rubel viszonylatú importjánál minden programnál \downarrow jelet találunk, azaz stabilan 10 százaléknál nagyobb mértékű a csökkenés, tekintet nélkül arra, hogy az egyes programok egyébként milyen gazdaságpolitikai és számszerű jellegzetességre épülnek.

A másik elemzési szempont: közel esnek-e a különböző előirányzatok a hivatalos tervet reprezentáló 9. programhoz vagy távol. Ebből a szempontból azt mondjuk: csak a \uparrow és \downarrow jelzéseket tekintjük *nagy* eltéréseknek, a $—$ és \swarrow jelzéseket *viszonylag kis* eltéréseknek minősítjük. Bár ez utóbbi csak fenntartásokkal igaz, hiszen tudjuk, hogy egy adott év termelési értékében 3—4 százalékos változás már jelentős következményekkel járhat.

A cikk keretei nem adnak lehetőséget az ágazati mutatószámok mélyreható elemzésére, csupán néhány érdekesnek látszó jelenséget emelünk ki.

A termelést tekintve az egyéb vegyipar (szerves és szervetlen vegyipar, festékipar, ipari gázgyártás és háztartási-kozmetikai vegyipar) látszik a legproblematisabb ágazatnak. Már a konzisztenciát biztosító 9. program is jelentős mértékben az alapvariáns alatt határozza meg termelési értéket. A további emelések vagy csökkentések tehát a tervezettnél alacsonyabb vegyipari szinthez képest értelmezhetők.

A vegyipar fejlesztésére dollároptimáló célfüggvény mellett mind a külkereskedelmi korlátok változtatása, mind a beruházási keretek növelése kedvezően hat. Minden olyan programban viszont, ahol *vagy* a beruházási keretek szűkösek, *vagy* a fogyasztást kívánjuk maximálni, *vagy* jelentős külkereskedelmi kötöttségekkel kell számolni, a vegyipari fejlesztés gazdaságtalannak bizonyul.

A problematikus ágazatok sorában közvetlenül az egyéb vegyipar után a textilipar következik. A textil- és textilruházati ipar termelési szintje a célfüggvény változtatására (dollároptimálás vagy fogyasztás-maximálás) kevéssé reagál. Ez érthető is, hiszen a textilipari termékek „értékesek” mindkét esetben, és a gazdaságpolitikai változtatás az ágazatra nézve elosztási kérdéssé redukálódik.

Egészen más a helyzet a külkereskedelmi korlátok vagy a beruházási keretek változtatásával. Az ilyen típusú változásokra a textilipari termelés és az igényelt beruházás egyaránt érzékenyen reagál.

E két ágazattól eltekintve az ágazati termelési struktúra meglehetősen stabilitást mutat. A rubel viszonylatú importban a vegyipari import mutatkozik a legkevésbé stabilnak, közvetlenül ez után következik a mezőgazdasági import. A dollár viszonylatú importon belül a vegyipar a rubel viszonylatú importhoz hasonlóan viselkedik. Programonként eléggé változó a textilipari import is.

A rubel viszonylatú exportot a programok az alábbiak szerint minősítették: Az értékelés a piaci felső korlátok igénybevétele alapján történt. Egyértelműen kedvezőnek minősültek azok az ágazatok, amelyeknek

piaci felső korlátja minden programban száz százalékgig kimerült. Egyértelműen kedvezőtlenek, ahol valamennyi programban a korlátok igénybevétele nulla volt. A harmadik kategóriába tartoznak azok az ágazatok, amelyek vagy csak részben merítették ki piaci felső korlátjukat, vagy egyes programokban kimerítették, másokban viszont nem.

Egyértelműen kedvező ágazatok: gyógyszeripar, gépipar;

Egyértelműen kedvezőtlen ágazat: faipar;

Programonként eltérően minősíthető ágazatok: kohászat, alumíniumipar, papír- és nyomdaipar, egyéb vegyipar, textil- és textilruházati ipar, élelmiszeripar, mezőgazdaság.

A harmadik csoportba tartozó ágazatok többségének jellegzetessége, hogy a szocialista exportban mind volumenüket, mind kereskedelmi fontosságukat tekintve kulcsszerepük van.

A textil- és textilruházati export színvonala igen változó. Azokban a programokban, ahol bőséges beruházási lehetőség van (11, 14, 17), a felső korlát teljes mértékben kimerül — minden egyéb program kisebb-nagyobb mértékben visszafogja a textilexportot, de különösen a dollároptimáló 15. program.

A rubel viszonylatú élelmiszerexport felső korlátja egyetlen programban sem merült ki. Az élelmiszeripari export ilyen értékelésének okát elsősorban a kedvezőtlen devizasorzóban látjuk, de hozzájárul az ágazat magas anyaghányada és beruházásigénye is.

Az egyéb vegyipari export általában kedvezőtlen. Mindössze egyetlen program javasolt ilyen exportot.

A dollár viszonylatú exportot a programok az alábbiak szerint értékelik:

Egyértelműen kedvező ágazatok: gyógyszeripar, gépipar, papír- és nyomdaipar, bőr-, szőrme- és cipőipar, élelmiszeripar;

Egyértelműen kedvezőtlen ágazat: faipar;

Programonként eltérően minősíthető ágazatok: kohászat, alumíniumkohászat, kőolajfeldolgozóipar, egyéb vegyipar, textil-, textilruházati ipar.

A technológiák megoszlása

Az ágazatonkénti termelés technológiánkénti bontása alapján mind-egyik programból kiszámítható a régi, a rekonsztrukciós és az új technológiával folytatott termelés aránya. Meghatározható továbbá a beruházási keretek technológiánkénti megoszlása, illetve a két mutató egymáshoz való viszonya.

A 3. táblázat a termelés és beruházás technológiánkénti megoszlását mutatja be. Az első blokk a megoszlást a népgazdaság egész termelés-szférájára, 23 ágazatra ismerteti. A második blokk csak azokat az ágazatokat tartalmazza, amelyekben mindhárom technológia megjelenik, azaz huszonhárom ágazat közül kilencet. Ezek a következők: egyéb vegyipar, gépipar, faipar, papír- és nyomdaipar, textil- és textilruházati ipar, bőr-, szőrme- és cipőipar, élelmiszeripar, építőanyag-ipar, valamint az építőipar.

A beruházási keretek növelése általában az új technológiát helyezi előtérbe. A beruházás-takarékos programokban az új technológia aránya 14—19 százalék között mozog (a népgazdaság egészét tekintve 13—17 szá-

A termelés és a beruházások technológiánkénti megoszlása

Megnevezés	1—23. ágazatokban				10—19. ágazatokban (kivéve: 16)			
	1.	2.	3.	össz.	1.	2.	3.	össz.
	technológia				technológia			
<i>A termelés technológiánkénti megoszlása</i>								
9. Konzisztenciaelemző	19,0	72,3	8,7	100,0	34,4	49,5	16,1	100,0
11. Beruházásra orientált dollár- optimáló	18,5	70,2	11,3	100,0	34,0	45,2	20,8	100,0
12. Beruházásra orientált fogyasztás- maximáló	22,8	64,9	12,3	100,0	41,2	36,2	22,6	100,0
15. Külkereskedelemben módosít- tott dollároptimáló	8,2	71,7	20,1	100,0	14,7	47,9	37,4	100,0
16. Külkereskedelemben módosít- tott fogyasztásmaximáló	11,1	82,3	6,6	100,0	20,0	67,8	12,2	100,0
17. Fogyasztásra orientált	15,1	76,7	8,2	100,0	26,1	59,0	14,9	100,0
<i>A beruházások technológiánkénti megoszlása</i>								
9. Konzisztenciaelemző	2,9	80,5	16,6	100,0	3,3	78,0	18,7	100,0
11. Beruházásra orientált dollár- optimáló	2,5	76,2	21,3	100,0	2,8	73,4	23,8	100,0
12. Beruházásra orientált fogyasztás- maximáló	3,3	73,8	22,9	100,0	3,7	70,7	25,6	100,0
15. Külkereskedelemben módosít- tott dollároptimáló	1,5	85,9	12,6	100,0	1,7	84,1	14,2	100,0
16. Külkereskedelemben módosít- tott fogyasztásmaximáló	1,4	85,9	12,7	100,0	1,6	84,1	14,3	100,0
17. Fogyasztásra orientált	2,1	80,9	17,0	100,0	6,2	39,0	54,8	100,0

zálék), a beruházási keretek növelésével azonban az új technológiára fordított beruházások részaránya 25 százalék körül alakul (népgazdasági átlag 23 százalék). Kivételt képez a 17. program, amelyben a kilenc ágazat új technológiát képviselő beruházásai meghaladják ezen ágazatok összes beruházásának felét. A rekonstrukciós jellegű beruházások részaránya valamennyi programban az összes beruházások háromnegyed része körül ingadozik. A régi technika *változatlan* szinten tartására a programok a beruházási keret kis hányadát igénylik.

A termelés technológiánkénti megoszlása eltér a beruházások hasonló mutatóitól. A beruházási költségek 2—5 százaléka a termelés 15—50 százalékát biztosítja, miközben az új technikára fordított 15—30 százaléknyi beruházás a termelés 13—38 százalékát hozza.*

Tapasztalatok a hagyományos tervezési módszerek és a matematikai programozás összekapcsolásában

Néhány évvel ezelőtt, amikor első ízben kezdtük meg matematikai programozási modellek kidolgozását az ötéves tervezés céljaira, a munkába még alig kapcsolódtak be a hagyományos módszerekkel dolgozó

* A szintentartás, a rekonstrukció és az új technológia fogalmát természetesen a modellben definiált módon kell érteni: tudomásul véve azt, hogy a szétválasztás gyakran önkényes. A szintentartás a valóságban nem jelent abszolút változatlan feltételeket, és a rekonstrukció is tartalmaz olyan költségeket, amelyek még a szintentartás fogalmába tartoznak.

gyakorlati tervezők. A modellek rendszerint csak nagy késéssel, az alapvető dokumentumok elfogadása után készültek el. Az akkori helyzetet röviden úgy jellemezhetjük: a programozás a tervek érdemleges kialakításának folyamatán *kívül* maradt.

Mielőtt a jelenlegi állapotot ismertetnénk, röviden felvázoljuk a szerintünk *ideálisnak* vélt helyzetet. Hangsúlyozni szeretnénk, hogy az ideális helyzetről szólva nem valamiféle utópiáról akarunk ábrándozni, amelynek megteremtéséhez hiányoznak a szükséges technikai és szervezeti feltételek. A most leírásra kerülő „ideális helyzet” minden lényeges technikai feltétele, sőt alapjában véve a szervezeti feltételei is rendelkezésre állnak.

Az ideális helyzet általános ismérve: *a matematikai tervezési módszerek teljes beépülése a tervek érdemleges kialakításának menetébe.* Ennek több feltétele van.

A feladat a modell *adatainak* összeállításánál kezdődik. A matematikai modellben jelenjenek meg bemenő adatként *ugyanazok* a számok, amelyeket a többi (nem matematikai) tervszámításnál is alapul vesznek. A tervezők tartozzanak teljes felelősséggel a hatáskörük szerint rájuk bízott adatokért; technológiai koefficiensekért, ár- és költségjellemzőkért, feltételi korlátokért és így tovább. A modell adatanyagának megbízhatóságát az egész tervezőapparátusnak kell garantálnia; kinek-kinek saját illetékessége szerint.

A következő feladat a modell *felhasználásával* kapcsolatos. A modellt úgy tekinthetjük, mint egy sajátos szerkezetet, amely helyesen feltett kérdésekre megfelelően tud felelni, azzal a feltétellel, hogy a kérdező a modell nyelvén tud kérdezni, s megérti azt a választ, amit a modell ugyancsak a saját nyelvén ad meg. Ha ezt a feltételt teljesítjük, akkor *párbeszéd* alakulhat ki. Nem egyetlen kérdés és erre egyetlen felelet, hanem kérdések és feleletek láncolata, ahol a következő kérdés feltevéését éppen az előbbi kérdésre kapott válasz ösztönzi.

Ha ilyen párbeszédet akarunk kialakítani, a tervezőknek érteniük kell a modell nyelvén. Ez nem kívánja a matematikai részletek ismeretét, de megköveteli a modell *logikájának* és *fogalomrendszerének* ismeretét. Szükséges továbbá az is, hogy a tervezés valóban igényelje a modelltől kapott válaszokat. Ne fussunk előre, ne módosítsuk folytonosan korábbi elképzeléseinket, amíg meg nem kaptuk a választ a korábban feltett kérdésekre, amíg a modell segítségével nem ellenőriztük, vajon a korábbi elgondolásokban nincs-e belső ellentmondás. Mindehhez az is szükséges, hogy a modell *gyorsan* feleljen, s ne tartsa vissza a tervezés menetét.

Ezekután feltehetjük a kérdést: hol tart az összevont programozási modell alkalmazása ennek az ideális állapotnak a megvalósításában? A rövid válasz: valahol félúton. A korábbi évek állapotához képest lényegesen előreléptünk. A IV. ötéves tervek koncepció kialakításához időben rendelkezésre álltak a programozás eredményei; a számítások részletes leírása is eljutott mindazok kezébe, akik a IV. ötéves terv további kialakításáról határoznak. Ez először történt meg a matematikai programozás gyakorlati tervezési alkalmazásában.

A lényeges előrelépés ellenére sem értük még el az ideális állapotot. Vegyük sorra azokat a feltételeket, amelyeket a fentiekben leírtunk,

A párbeszéd logikai áttekintése

A szá- mítás	A prog- ram	A tervezés kérdése, a számítás célja	Az előző programhoz képezt végrehajtott módosítás a modellben	A számítás lényeges tervezési vagy gazda- ságpolitikai tanulsága
sorszám				
1.-2.	—	A hagyományos mód- szerrel készült variáns- nak az adott feltételek mellett léteznek-e meg- oldása?	—	Nem. Inkonzisztens a terv. Az előírások együttesen nem teljesít- hetők
3.-5.	1., 2., 3.	A módosítások követ- keztében léteznek-e meg- oldás, ha igen, hogyan alakul az eredmény el- térő gazdaságpolitikák esetén?	Kötelező termelési és dollárdevizamérleg- előírászat feloldása. Célfüggvénycsere	Van ugyan megoldás, de a mezőgazdasági ter- melés irreálisan magas a program szerint
6.	4.	Túlzottan tűnik a mezőgazdasági termelés szintje, mi történik, ha felülről korlátozzuk?	Mezőgazdasági terme- lési felsőkorlát beállítá- sa	A mezőgazdasági terme- lés a tervezett szint- nek megfelel, de erősen romlik a dolláreregenleg
7.	5.	A ráfordítási együtt- hatók megegyeznek-e az ágazati értékesítési előírásokkal?	Szén-, vegyipari, mező- gazdasági, építőipari beruházási és létszám- együtthatók módosítása	A módosítás eredménye igen magas anyag- hányad, ez rontja a devizahelyzetet
8.-10.	6., 7., 8.	A központi feltételi rendszer módosítási lehetőségeinek elemzése	Külkereskedelmi kor- látok, beruházás, fog- yasztás módosítása	A módosítások elő- nyösek a devizamér- legre
11.	9.	Az anyaghányad és a feltételek módosítása az alapvariánssal össz- hangban	Ráfordítási együtt- hatók, beruházás, fo- gyasztás módosítása	A csökkenő anyaghá- nyad javítja a devizamér- leget. <i>A program összhang- ba került az alapvariánssal</i>
12.	10.	A külkereskedelmi elő- írások részleges felszabadítása milyen eredményt hoz?	Rubel-exportkötelezett- ség feloldása, rubel- dollár exportkorlát emelése	Szabadabb külkeres- kedelmi struktúra, javuló devizamérleget eredményez
13.-14.	11., 12.	A beruházási keret nö- velésének hatása eltérő gazdaságpolitikák ese- tén mit eredményez?	Beruházási keret növe- lése. Célfüggvénycsere	A beruházási keret vál- toztatása jelentősen be- folyásolja a devizamér- leget és a fogyasztást
15.-16.	13., 14.	A fogyasztási alap fel- emelése milyen követ- kezményekkel jár?	Kötelező fogyasztási szint megemelése	A fogyasztás növelése jelentős beruházást igényel
17.-18.	15., 16.	Az alapvariáns gazda- ságpolitikai eredményei szabadabb külkeres- kedelem mellett how- gyan alakulnak?	Kötelező fogyasztás csökkentése, külkeres- kedelmi korlátok realis mértékű emelése. Célfüggvénycsere	Az alapvariánsnál jobb eredmény akár devizá- ban, akár fogyasztásban
19.	17.	A fogyasztási alap fel- emelése a felhalmozás növelése és rubel akti- vum esetén milyen dev- vizahelyzetet ered- ményez?	Az 1971—1974. évi beruházási szint, az 1975. évi felhalmozás és fogyasztás növelése, kötelező rubel aktívum előírása	A fogyasztás és a felhal- mozás egyidejű növelése az alapvariánsnál maga- sabb beruházási szint mellett kedvezőtlenebb dolláreregenleg ered- ményez

megvizsgálva, hogy mit sikerült már megvalósítani és mit kell tenni a jövőben.

Az *adatok*. Az adatok összeállításában és ellenőrzésében a tervező-apparátus részt vett; a jövőben azonban szélesebb körű és aktívabb részvételre lesz szükség.

A „*párbeszéd*”. Sokan megtanulták már a modell nyelvét, fogalomrendszerét, logikáját, s valóban igénylik a számítások eredményeit. Velük ki is alakult a fentiekben leírt „párbeszéd”; ennek menetét szemlélteti a 4. táblázat. Itt bemutatjuk, hogyan vetik fel az egyik számításban nyert eredmények azokat a kérdéseket, amelyekre a következő számításban felelni próbálunk.

A párbeszéd hiányosságaira utal, hogy az elmúlt periódusban egy sajátos „versenyfutás” alakult ki a tervezés és a programozási modell „futtatása” között. Igyekeztünk a korábbi magyar modellek elkészítési idejéhez képest rendkívül gyorsan végezni a számításokat, hogy lehetőleg lépést tartjunk a tervezéssel. Sajnos azonban a versenyfutás nem egyszer nehéznek bizonyult, egyrészt a még meglévő tervezésmódszertani problémák, másrészt a számítástechnikai feltételek elégtelensége miatt. Ennek ellenére sikerült az egyes tervezési szakaszok és a hozzájuk kapcsolódó matematikai számítások közti időkülönbséget lépésről lépésre csökkenteni.

Mindezt bemutatja az 5. táblázat.

5. sz. táblázat

A tervezési folyamat időbeli alakulása

Sor-szám	A nem matematikai tervezés dokumentált számításai		Az ezekhez kapcsolt matematikai számítások		A két esemény időbeli eltolódása
	Megnevezés	Dátum	Megnevezés	Dátum	Időtartama
1.	Előzetes számítások a IV. ötéves terv gazdaságpolitikai követelményeihez	1968. november—december	1—4. matematikai program	1969. február 10—17	2 hónap
			Első jelentés	1969. március	3 hónap
2.	A IV. ötéves tervkonceptió számításai	1969. március	5—8. matematikai program	1969. április 17—19	1 hónap
3.	A népgazdaság IV. ötéves tervkonceptiójának összefoglalója	1969. április	9. matematikai program	1969. május 7	15 nap
4.	Előterjesztés: A népgazdaság fejlesztésének IV. ötéves tervkonceptiója	1969. április 28.	10. matematikai program	1969. május 7	9 nap
5.	Előterjesztés: A népgazdaság fejlesztésének IV. ötéves tervkonceptiója	1969. július	11—17. matematikai program	1969. június 10—20	0 nap
			Második jelentés	1969. július	

Az eddigi tapasztalatok alapján úgy véljük, megtehetőek azok a lépések, amelyek az összevont modellek fejlesztésével (például többszakaszos dinamikus modellekkel) tovább javíthatják a tervezőmunkát.

Alternatíva- és értékválasztás az elosztás és fogyasztás távlati tervezésében*

Az európai szocialista országok közgazdászai és szociológusai körében egyre gyakrabban vetődik fel a kérdés, hogy ezekben az országokban a nemzeti jövedelem elért szintje és dinamikája mellett mennyire tarthatók fenn, illetve fejleszthetők tovább a történelmileg kialakult fogyasztási struktúra specifikus vonásai, vagy ha ez a struktúra már nem tartható és így magasabb fejlettségi szintnek megfelelőbb modellre kell átállni, akkor ennek kialakításában nagyjából követhető-e a gazdaságilag fejlett nyugati országok civilizációs útja, avagy sajátos, a szocialista céloknak megfelelő megoldások keresésére van szükség.

Magyarországon e kérdés különös aktualitással bír, mivel az új mechanizmus bevezetése során, amely döntően az ipar termelő szféráját érinti, mélyreható reformok szükségessége vetődik fel a társadalmi élet más területein is. Ezeknek olyan egységes társadalomátalakítási programban való beépülése, amelynek szerves része az elosztás és fogyasztás perspektivikus modellje, a reform eredményességének is egyik legfontosabb feltétele. A továbbiakban ezzel kapcsolatos néhány gondolatunkat szeretnénk kifejezni, mindenekelőtt szociológiai megközelítésben.

I. Az elosztás és fogyasztás távlati tervezésének néhány metodológiai problémája

Az elosztás és fogyasztás távlati tervezését — hasonlóan ahhoz, mint minden másfajta tervezést is — voltaképpen két szélsőség fenyegeti:

a) a *voluntarizmus* — vagyis a tényleges helyzet figyelmen kívül hagyása — amely ugyanakkor egyáltalán nem zárja ki a társadalmi törvényekre való hivatkozást, sőt nagyon gyakran párosul azzal az elképzeléssel, hogy a társadalmi fejlődést — a termeléshez hasonlóan — az emberek akaratától lényegében független törvények határozzák meg. E felfogás szerint a tervezés számára tulajdonképpen nincs más feladat, mint ezeknek a törvényeknek a feltárása és érvényesülésük elősegítése. Tekintettel azonban arra, hogy ezeket a törvényeket csak nagy általánosságban fogalmazzák meg, és mert maga a megfogalmazás is önkényes,

* A tanulmány rövidített változata az Országos Tervhivatal Munkaerő és Életszínvonal Távlati Tervezési Bizottsága megbízásából készített dolgozatnak. Az egyes gondolatok megfogalmazásában és tisztázásában segítséget nyújtottak számunkra a többi között a Bizottság különböző anyagai és a Bizottságban az eredeti tanulmányunkról folytatott vita.

ez a felfogás tág teret enged a realitásokkal nem számoló tervezésnek, sőt annak ideológiai alapjául szolgál.

b) A voluntarista tervezési módszer reakciójaként a szocialista országokban kialakult olyan, magát ideológiamentesnek tekintő, „szcientista” *tervezési gyakorlat*, amely gazdag empirikus anyagra támaszkodik ugyan, de a kérdések megoldását pragmatikus módon kezeli, lemondva maguknak a célkitűzéseknek tudományos analíziséről. E gyakorlat arra hivatkozva, hogy a célok kitűzése a politika funkciója, a tervezés feladatát a kívülről kijelölt célok megvalósítását legmegfelelőbbben szolgáló eszközök kimutatására korlátozza.* Ez az irányzat magától értendőően nagy matematikai apparátust fejlesztett ki, és ezzel voltaképpen a tervezési gyakorlatot segítette az előzőhöz képest egzaktabb, tudományosabb szintre emelni, de — mivel nem vállalja a tudatos értékválasztást, s ezen az alapon a célok tudományos analízisét sem — voltaképpen mégiscsak elszegényíti a tervezést.

Ezek persze végletek, és a gyakorlatban ritkán lépnek fel ilyen tiszta formában. Különösen újabban jól megfigyelhető, hogy az elsőként említett irányzat kiegészül bizonyos egzakt matematikai módszerekkel, anélkül azonban, hogy a lényege megváltozna.

Mivel abból indultunk ki, hogy a valóság által megszabott lehetőségek viszonylag széles skálán helyezkednek el, s így tág tér nyílik a tudatos választásra, a jövő számunkra nem a szükségszerűségek valamilyen előre feltárható rendszere vagy láncolata, hanem az emberek aktivitásának eredménye, amelynek bár minden adott történelmi pillanatban megvannak a korlátai, de amely ugyanakkor egyértelműen nincs determinálva.

Éppen ezért a távlati tervezés feladata elsősorban nem a prognózisok felrajzolása, hanem az, hogy tudatos értékválasztás alapján, az empirikus tényanyag megfelelő szintű elemzésével kidolgozza azokat a célkitűzéseket, amelyek részei a társadalomátalakítási programoknak, s ugyanakkor számolnak a realitásokkal — s ezért megvalósíthatók. Ebben az értelemben egyfelől a távlati terv, amely magában foglalja a társadalomátalakítási célokat és az ehhez szükséges eszközöket, másfelől a prognózisok, amelyek a várható következményeket rajzolják fel, alapjául szolgálnak a program kidolgozásának és az esetleges változtatásoknak is.

Minden társadalmi prognózis lényegében két módszerre épül: az extra- és interpolációra. Az előző az adott ország gazdasági, kulturális stb. múltbeli fejlődése trendjének kivetítése a jövőre, másképpen szólva a saját tapasztalat felhasználása a jövő felrajzolásában. Az utóbbi — azaz az interpoláció — más, a tervező ország előtt járó társadalmak fejlődési trendjének, tehát mások tapasztalatának felhasználásán alapul. Mivel az extra- és interpolációra épülő prognózis természetszerűen megmarad az eddigi történelmi tapasztalat szintjén, ezért önmagában nem válhat olyan távlati tervvé, amely a *társadalmi viszonyok megváltoztatását és átalakítását* tűzi ki saját céljául.

Az inter- és extrapolációs elemzéseket és az ezekre épülő prognó-

* Nem tagadjuk természetesen azt, hogy a célkijelölés végső soron a politika funkciója. Ezt a tevékenységet azonban, ha el akarjuk kerülni, hogy bizonyos szűk csoportok partikuláris érdekei ebben a folyamatban döntő szerephez jussanak, részben a közvélemény ellenőrzése alá kell helyezni, részben pedig a társadalomtudományok analízise tárgyává kell tenni.

zisokat a választott értékrendszer alapján kritika alá kell vetni, annak megállapítása céljából, hogy a felrajzolt fejlődési tendenciáknak *mik a kiváltó okai, ezek milyen irányban és milyen áron változtathatók meg a szocialista perspektíva szempontjából*. Csakis ilyen kritikai analízis alapján dolgozhatók ki a konkrét célok és a megvalósításukhoz szükséges eszközök, vagyis a programok.

A szocialista országok tervezési gyakorlatában — ismert ideológiai okokból — amikor napirendre került a voluntarista tervezési módszer meghaladása, mindenekelőtt az extrapoláció került előtérbe. Ezt segítette elő az a továbbra is uralkodó felfogás, hogy az európai szocialista országokban olyan új állapot jött létre, amelyek a további fejlődése nem veti fel komolyabb *lényegi változások* szükségességét. Az extrapolációra épülő tervezési gyakorlatba eszerint csupán az visz bizonytalansági tényezőt, hogy a technikai fejlődés előrelátásának korlátozottak a lehetőségei. Rendszerint ezen az alapon különböztetik meg az egyértelműen determinált és a bizonyos valószínűséggel előre látható jelenségeket. Ez azonban csak egyike azoknak a tényezőknek, amelyek meghatározzák az extrapoláció felhasználásának korlátait.

Nem kevésbé fontos az, hogy az extrapoláció módszere mindig *a már kialakult struktúrákat*, arányokat és tendenciákat vetíti a jövőbe, nem számolva azzal a lehetőséggel, hogy az ember e cselekvése során ezeket lényegesen megváltoztathatja, mégpedig nem valamiféle általános törvénynek engedelmessé, hanem tudatos értékválasztás alapján. Mindez természetesen nem jelenti azt, hogy ne volnának olyan technikai összefüggések, amelyeket az alternatívaválasztásnál feltétlenül figyelembe kell venni, s azt sem, hogy optimális programozással egy-egy kiválasztott cél érdekében ne lehetne jelentősen tágítani az extrapoláció említett korlátait. Emellett szimulációs modellek is segíthetik az extrapolációs módszer hiányosságainak a csökkentését, mindenekelőtt azzal, hogy lehetővé teszik a különböző irrealitások kiszűrését. Mindezek ilyen értelmű felhasználására a hazai gyakorlatban is számos konkrét példa található.

Az extrapoláció módszerének mechanikus alkalmazása különösen olyan területeken vezet komoly hibákhoz, ahol a különböző okok következtében rossz struktúra alakult ki, vagy fejlődési szintünkhöz képest indokolatlanul nagy az elmaradottság. Mindenekelőtt ilyen például, ahogy erre a Munkaerő és Életszínvonal Távtali Tervezési Bizottság anyagai is rámutattak, a lakáshelyzet, ahol az építkezések üteme tekintetében a hasonló fejlettségi szinten levő kapitalista országoktól elmaradtunk.

A múlt egyébként számos példával szolgál arra, milyen komoly tévedésekhez vezetett az extrapoláció kritikátlan használata. A rekonstrukciós periódus adta gyorsabb növekedési lehetőségekből például a szocialista fejlődés irreális távtali prognózisai születtek.

Az utóbbi időben az extrapoláció mellett a szocialista országok szakemberei körében egyre gyakrabban használatos az interpoláció módszere is, olyan meggyőződés alapján, hogy létezik a társadalmi fejlődésnek egy olyan civilizációs modellje, amely mintául szolgálhat az elmaradt országok számára. E vélemények szerint — normális fejlődést feltételezve — az emberek életmódját és szükségleteit lényegében a gazdaság

szintje által megszabott életszínvonal határozza meg, s ezért azonos gazdasági szint mellett a különböző országokban egymáshoz nagyon hasonló életmód és fogyasztási struktúrák alakulnak ki.

A fejlődő társadalmakban ténylegesen mutatkozik hajlam arra — s e tekintetben a szocialista társadalmak sem jelentenek kivételt —, hogy átvegyék a gazdaságilag előttük járó országok fogyasztási modelljének civilizációs mintáját. A fejlettebb társadalmak fogyasztási modelljének civilizációs mintaként való hatása részben attól függ, hogy az egyes szocialista országok társadalmi mennyire válnak nyitottá, amit a tömegkommunikációs eszközök gyors fejlődése úgyszólván megakadályozhatatlan folyamattá tesz, részben pedig attól, hogy mennyiben képesek a szocialista rendszerek ezzel szemben olyan saját modellt állítani, amely ugyan magában foglalja a civilizáció igazi értékeit és vívmányait, de nem veszi át a nyugati fogyasztási modellek manipuláció okozta torzulásait.

Az a tapasztalat, amely szerint az említett hatás állandóan növekszik, az interpoláció elvi és gyakorlati alapjául szolgál. Erre nemcsak ideológiai elméletek épülnek (például a sokat emlegetett konvergencia elmélete), hanem közgazdászok szakmai elemzése is. Az interpolációs módszernek az alkalmazásához az utóbbi években nagy ösztönzést adott a kibernetikában kidolgozott és a társadalomtudományokban is alkalmazott strukturális analógia, illetve az izomorfizmus elmélete.

Mindennek következtében sajátos helyzet alakul ki: az interpolációs módszert egyre szélesebben használják fel a szocialista országok távlati tervezési gyakorlatában, s ez természetesen hatást gyakorol a közgazdasági elméletre is. Ugyanakkor ideológiai szinten tovább élnek olyan felfogások, amelyek szerint a szocialista társadalmak szükségszerűen divergálnak, azaz minden tekintetben eltérnek a fejlett kapitalista országoktól, és nem hajlandók tudomásul venni azokat a tényeket, amelyek igazolják a párhuzamos jelenségek fellépését azonos gazdasági szintet elérő, különböző társadalmi-gazdasági rendszerekben.

Számunkra nem az a kérdés, hogy vannak-e olyan tények, amelyek bizonyítékkal szolgálhatnának az említett tendenciák létezésére, hanem az, hogy ezt milyen mértékben kell elfogadnunk mint szükségszerűt és megváltoztathatatlant. Kétségtelen ugyanis, hogy a technikai fejlődés önmagában egy sor azonos vagy hasonló problémát hoz magával, ez azonban semmiképpen sem jelenti, hogy megoldásai is minden esetben azonosak kell hogy legyenek. Véleményünk szerint *van lehetőség és törekednünk is kell arra, hogy létrejöjjön a szocializmus céljainak megfelelő civilizációs modell*, vagyis más szóval: életmód és fogyasztási struktúra. A divergenciát tehát nem szükségszerűségként, hanem célkitűzés-ként és programként fogadjuk el.

A prognosztika mindkét előzőekben tárgyalt módszere nélkülözhetetlen ismereteket ad a tervezéshez, de csupán arra a kérdésre válaszol, hogy „mi lesz, ha . . .”. A tervezőnek viszont a lehetőségek határain belül célokat kell kitűznie, tehát arra kell válaszolnia, hogy mi legyen. Ehhez viszont olyan értékrendszerre van szükség, amely orientálja a választást valamely meghatározott irányba.

A marxizmus éppen ezért a tudományos előrelátást mindig összekapcsolta a különböző társadalmi erők, mozgalmak küzdelmeivel a választott értékek alapján kitűzött célok megvalósításáért. Ahogy ezt

Gramsci szépen megfogalmazta: „A valóságban ,tudományosan’ csak a harcot lehet előre leírni, s nem annak konkrét momentumait, ezek csupán olyan ellentétes erők ütközéseinek eredményei lehetnek, amelyek állandó mozgásban vannak, s amelyeket nem lehet mennyiségileg kifejezni . . . A valóságban ,előre látni’ csak olyan mértékben lehet, amilyen mértékben cselekszünk, és amilyen mértékben tudatos erőfeszítéseket teszünk, s ezzel gyakorlatilag hozzájárulunk az ,előre látott’ eredmény létrejöttéhez.”*

A különböző társadalmi erők küzdelmei — ahogy ezt az utóbbi évek pregnánsan igazolták — nagyon komolyan befolyásolják a társadalmi fejlődés alakulását, ami miatt a prognózisok gyakran csődöt mondanak.

Ez a marxista gondolat háttérbe szorult az előzőekben már bírált vulgáris-determinisztikus tervezési gyakorlatban. Ma már a polgári közgazdaságtudományon és szociológián belül is egyre nagyobb szerephez jut a filozófiai értelemben felfogott, tehát nem gazdaságilag értelmezett értékorientáció.

A tervezési gyakorlat egyik alapvető és értékrenden alapuló dilemmája az a gyakran felmerülő különbség, amely egyfelől az optimalizálásra, másfelől a humanizálásra irányuló célkitűzések között felmerül. A szocializmus kezdeti időszakában — éppen az elmaradottság és a politikai elszigeteltség következtében — az elsődleges tőkeakkumuláción és a nehézipar fejlesztésén volt a hangsúly, s ezért mind a humanizálás, mind pedig az optimalizálás kérdése háttérbe szorult. A háború utáni rekonstrukciós periódus befejezése után nyilvánvalóvá vált, hogy a szocialista gazdasági fejlődés üteme nem kielégítő. Rendkívül éles ellentmondás alakult ki a gazdaság tényleges fejlődése és azok között a politikai jellegű célkitűzések között, amelyek szerint a termelésben irreálisan rövid idő alatt el kell érni a fejlett tőkésországokat.

Ez a célkitűzés önmagában is teljesíthetetlennek bizonyult; legfeljebb az azonos gazdasági szinten álló kapitalista országok fejlődési dinamikájának meghaladásáról és a fejlett kapitalista országok viszonylatában a távolság csökkentéséről lehet szó. Ez azonban más típusú feladatok megoldása nélkül még *nem elegendő* ahhoz, hogy a szocialista rendszer fölényét egyértelműen bizonyítsa. Nem kisebb a fontossága olyan társadalmi viszonyok kialakításának, amelyek között a társadalom minden tagja az adott gazdasági szinthez képest a legnagyobb mértékben tudja egyéniségét kifejleszteni és a mindennapi életben (beleértve a munka világát és a munkán kívüli tevékenységet is) realizálni.

Sokan az ilyen értelemben felfogott humanizációs feladatokat teljesen alárendelik a gazdaság hatékonyságának, és ez utóbbit mechanikusan azonosítják az életszínvonal emelésével. Ennek népszerűségéhez hozzájárult az az ideológiai természetű álláspont is, amely szerint a szocializmusban már sikerült humanizált állapotokat elérni, s amennyiben ezek mégsem érvényesülnek, akkor annak okát a gazdasági elmaradottságban kell keresni. A gazdasági fejlődés üteme természetesen nem jelentéktelen korlátokat szab a humanizációs feladatok megoldásában. Ugyanakkor azonos gazdasági szint mellett is a társadalmi viszonyok

* Gramsci, A.: Válogatott írások (Pisma Wybrane) I. kötet, Varsó, 1961. (lengyel nyelven). A történelmi materializmus kérdései. 3. rész. 123. l.

humanizáltsága tekintetében nagyon különböző értékű megoldások valósulhatnak meg.

Az optimalizációs és humanizációs célkitűzések helyes társítása — véleményünk szerint — a távlati tervezés alapkérdése. S amikor az előzőekben azt írtuk, hogy kialakítható a civilizációs modell szocialista típusa, akkor arra gondoltunk, hogy ez nem csupán és talán nem is elsősorban a gazdasági hatékonyság növelésével, hanem a társadalmi viszonyok humanizáltságával ad többet az embereknek. Mindezzel nem akarjuk tagadni azoknak az erőfeszítéseknek az indokoltságát, amelyek arra irányulnak, hogy gazdasági fejlődésünk ma korántsem kielégítő üteme növekedjék és meghaladja az azonos szinten levő kapitalista országok dinamikáját.

Természetesen a kidolgozandó szocialista civilizációs modell sem tekinthető valamilyen szükségszerű, törvény által determinált fejlődési útnak, hanem csak olyan alternatívaként fogható fel, amelynek a megvalósítása történelmileg lehetséges, de amely lehetőség realizálása különböző társadalmi erők küzdelmének eredményeként jöhet csupán létre.

II. Az egalizáló és a differenciáló tendenciák a szocialista társadalmakban

Miután a fogyasztás szerkezete nagymértékben az elosztási viszonyoktól függ, a szocialista fogyasztási modell egyik legfontosabb problémája, hogy a társadalom különböző rétegei között milyen természetű különbségek kívánatosak, illetve engedhetők meg.

A jövedelmek differenciálódásának indokál részben a munka szerinti elosztás ideológiája szolgál, részben a nagyobb teljesítményre ösztönzés praktikus szempontja: a gyakorlatban kialakult különbségeket azonban gyakran sem az egyik, sem a másik szempont nem indokolja kellőképpen. Ez különösen a beosztás szerinti, a „hierarchikus” differenciálásra igaz, amely az európai szocialista országokban általában növekvő tendenciát mutat.

Közismert, hogy a marxizmus klasszikusai — eredeti elképzeléseik szerint — a csupán a beosztáshoz fűződő különbségeket nem tekintették jogosultnak, sőt létezésükben a szocializmus bürokratikus torzulásának veszélyét látták. Ez ahhoz az elképzelésükhöz kapcsolódott, hogy a szocializmusban közvetlen demokratikus irányítási formák alakulhatnak ki, és válhatnak uralkodóvá. Ez az út azonban nem bizonyult járhatónak, sőt, a szakigazgatási apparátusok állandóan növekednek, kivétel nélkül minden európai szocialista országban. Ezek szakszerűségének és hatékonyságának biztosítására a nagyobb felelősséggel járó munkakörökben az átlagosnál magasabb bér szükséges. Az arányok azonban sok tekintetben eltorzultak, ami részben a hierarchikus különbségek túlméretezését jelentette, részben a magas jövedelmek elszakadását a tényleges teljesítményektől. Nagyon pregnáns módon jelentkeztek ilyen torzulások hatásai például az 1968. évi vállalati nyereség elosztásánál, amikor — tekintet nélkül arra, hogy az új mechanizmus bevezetése kezdetén tartunk — olyan differenciált nyereségrészesedési rendszert alkalmaztunk az első, második és harmadik csoportra, amely a vállalati vezetők esetében csak akkor lett volna indokolt, ha a vezetés valóban kockázattal

és megnőtt felelősséggel járna, és így hatékonysága is nagyobb lenne.*

A hierarchikus szintek szerinti differenciálódás a szocialista társadalomban nem csupán bér formájában jelentkezik, hanem különböző, sokszor rejtett és társadalmi kontroll alá nagyon nehezen vonható formái is kialakultak. Ezek elsősorban olyan juttatások, amelyek iránt általában társadalmi szükséglet mutatkozik, de amelyek csak szűkösen állnak rendelkezésre, és így elosztásuknál bizonyos preferenciák érvényesülnek, és emiatt ezek gyakran egyes társadalmi rétegek privilégiumaivá válnak. Különösen nagyfokú igazságtalanságokhoz vezet ez például a lakáselosztásban, ahol két évtized gyakorlatának eredményeképpen privilegizált helyzetbe kerültek bizonyos vezető- és értelmiségi rétegek, amelyeknek tagjai általában könnyebben jutnak lakáskiutaláshoz, s ezáltal egy munkás öt-tíz évi átlagbérének megfelelő juttatásban részesülnek. Ez annál inkább figyelemre méltó, mert éppen a lakáselosztásról alakult ki, kezdetben nem éppen alap nélkül, olyan illúzió, hogy társadalmunkban ezen a téren az egalitárianizmus elvének megfelelő elosztás valósul meg.** Ezzel szemben bizonyos szociológiai vizsgálatok rámutattak arra, hogy a jelenlegi „hatósági lakáselosztás szisztematikusan előnyben részesíti a magasabb jövedelmű foglalkozási csoportokat. Ingyenes, magas színvonalú, olcsó állami lakásokat a nagyobb jövedelmű csoportok relatíve jóval nagyobb arányban kapnak, mint az alacsonyabb jövedelmű csoportok. Ez utóbbiak — annak érdekében, hogy amúgy is rosszabb lakáshelyzetükön javítsanak — túlnyomórészt építéssel vagy lakásvásárlásra kényszerülnek. Különböző rétegek között nemcsak abban a tekintetben mutatkozik meg nagy eltérés, hogy milyen lehetőségeik vannak lakáskiutalásra”***. Az említett vizsgálat szerint abban az esetben, ha nem ingyen kapják a lakást, az ún.

felső réteg	51 000 Ft
felső-közép réteg	47 000 Ft
közép réteg	69 000 Ft
alsó-közép réteg	82 000 Ft
alsó réteg	73 000 Ft

összeget költött lakásigényének kielégítésére. „Olyannyira érvényesül ez a tendencia — írják a jelentés szerzői —, hogy a lakáshelyzetükön változtatni akarók teherviselési készsége az előzőekhez hasonló megosztást tükröz foglalkozási csoportonként.”

A magasabb állású és jövedelmű rétegek lényegesen kevesebbet fordítanak lakásszükségleteikre, pedig lakáskörülmények lényegesen jobbak mind a laksűrűség, mind a felszereltség és az övezeti elhelyezés tekintetében.

A lakáselosztás a nem bérjellegű, hierarchikus elosztási különbségeknek csak legjellegzetesebb, de korántsem egyetlen jelentkezési formája. Mindenki által ismertek például azok az autováásárlási, autóhasz-

* Ezzel nem akarjuk azt mondani, hogy ezeket a különbségeket az új mechanizmus teremtette, de egyrészt nyilvánvalóan erősítette, másrészt nyilvánosság elé vitte, ami önmagában egyébként feltétlenül pozitív.

** Ezt az illúziót erősíti, hogy az épített lakások egy része a tanácsok útján bizonyos társadalmi kontroll alatt kerül a rászorulóik között elosztásra, ez azonban korántsem az összes államilag épített lakás.

*** Szelényi-Konrád: A lakásellátás társadalmi és gazdasági hatásainak szociológiai vizsgálata (Pécs-Szeged) Várostervező Intézet. 1969.

nálati, nyaralási, telekvásárlási stb. kedvezmények, amelyeket bizonyos rétegek élveznek, de amelyeket ugyanakkor nem szokás számításba venni a jövedelmi különbségek mérlegelésénél. Sokszor úgy tűnik, mintha az ilyen előnyök nyújtása egyenesen vállalati, sőt esetleg szélesebb társadalmi érdekből történne (például jó szakemberek megszerzése a lakás biztosításával), ez azonban az eseteknek csak kis részére vonatkozatható, és ilyenkor is valószínűleg helyesebb lenne ezt nyíltan, pénzbeli juttatással kifejezni. Ily módon nagyobb lehetőség nyílna a közvélemény számára, hogy mérlegelni tudja a fennálló differenciák helyességét.

Míg a hierarchikus szintek közötti különbség túlméretezetté vált, addig azonos szinten — mintegy az előbbi kompenzálásaként — minden központi szándék ellenére is túlzott egyenlőség valósult meg, azaz nincs kellő differenciálás *a teljesítmények* szerint. Ez pedig egyik alapvető feltétele lenne annak, hogy gazdaságunk fejlődése dinamikusabb legyen.

A teljesítmények szerinti, a dinamizmust célzó differenciálás nemcsak az egyénekre alkalmazható, hanem — amint ezt az új gazdasági rendszer előírányozza — az egyes vállalatokra is. Ebben az értelemben ugyanazért az egyéni munkáért a gazdaságosabb vállalatoknál a dolgozóknak több bért kell majd kapniuk, mint a gazdaságtalanoknál. Ez a feltétele annak, hogy az iparban bekövetkezzenek a szükséges struktúraváltozások és a munkaerő felhasználása — amely minden gazdaság fejlődésének legfőbb forrása — hatékonnyá váljék.

A vállalatok közti különbségtétel az új gazdasági rendszer különböző mechanizmusai révén — feltéve, hogy azokat következetesen alkalmazzák — kialakul. A vállalatokon belüli, teljesítmények szerinti differenciáláshoz azonban — véleményünk szerint — szocialista körülmények között szükséges a vállalatokon belüli jelentős demokratizálás, vagyis az, hogy a munkáskollektívák a vállalati vezetés különböző szintjein tényleges lehetőséget kapjanak a szakigazgatás hatékony ellenőrzésére. Ezzel ugyanis megszűnik a dolgozóknak az a jogos aggodalma, amely a teljesítmény szerinti differenciálódás konzekvens alkalmazásának egyik legfőbb akadálya, hogy a vezetők nem egyszerűen teljesítményüket, hanem személyüket értékelik, a dolgozók ebben személyi alávetettségük, kiszolgáltatottságuk elmélyítését látják.

Az elmondottakból világosan kitűnik, hogy bizonyos mérvű differenciálás szükségességét semmiképpen sem kívánjuk kétségbe vonni. Elfogadhatatlannak tartjuk viszont a hierarchikus — a beosztáshoz kapcsolódó — differenciák további növelését, sőt bizonyos mértékig fordított hatású intézkedéseket javasolunk. Ez annál is inkább indokoltnak tűnik, mert a differenciálás révén kialakuló magas jövedelmeket nem minden esetben kíséri sem a kiemelt jövedelmű rétegek szükségleteinek növekedése, sem az áruválaszték bővülése. Emiatt egyre gyakrabban megfigyelhető jelenség, hogy e rétegek bekapcsolódnak különböző spekulációkba (telek, ház stb.). A szükségszerűnek mutatózó egyenetlenségek kialakulását már csak emiatt is nagyon komoly társadalmi kontroll alá kell vonni, arra törekedve, hogy azok ne váljanak öröklődő jegyekké, és hogy a fiatal generációk lehetőségeit minél kisebb mértékben determinálja a szülők társadalmi munkamegosztásban elfoglalt helye és előnyös, illetve hátrányos helyzete a javak elosztásában.

III. A szükségletek és a fogyasztás szocialista modellje kialakulásának néhány problémája

Ahhoz, hogy a szocialista fogyasztási modellre vonatkozó elképzeléseinket ki tudjuk fejteni, meg kell különböztetnünk a személyes fogyasztás két típusát: az alap-, illetve a differenciált fogyasztást, amelyek tekintetében a szocialista társadalomra nem egyforma kötelezettségek hárulnak.

Alapfogyasztáson olyan, a társadalom gazdasági és kulturális szintjétől függően változó fogyasztási minimumot értünk, amelyet a szocialista társadalom minden tagja számára biztosítani kell. Ez célkitűzéssé kell hogy váljék még akkor is, ha bizonyos rétegek vagy csoportok számára még nem vált megfogalmazott szükségletté.

Ezzel szemben aspirációs, illetve differenciált fogyasztásról ott beszélünk, ahol a termelés szintje, illetve a fogyasztás formája — legalábbis egyes osztályok és rétegek számára — lehetővé teszi az említett minimumot meghaladó fogyasztást, vagy az alapszükségleteknek az átlagostól, a standardtól eltérő módon való kielégítését.

Mindkét fogyasztási típust dinamikus jelenségnek tekintjük, amelyet tartalmilag két alapvető tényező határoz meg: az adott társadalom gazdasági szintje és a választott értékrendszer, amely utóbbi alapján különbséget teszünk alap- és differenciált fogyasztás között.

A mi viszonyaink között, a nemzeti jövedelem adott szintje és a gazdasági élet kialakult dinamizmusa mellett, alapfogyasztásnak tekintjük a társadalom egésze számára biztosítható egészséges életmódhoz szükséges étkezést, ruházkodást, lakást és az anyagi helyzettől független tanulási, illetve kultúrálódási lehetőségeket. Ez utóbbi esetben nem bizonyos standard szint elérését soroljuk csupán alapfogyasztáshoz — mint például az étkezésnél, ruházkodásnál és lakásnál —, hanem (a társadalom által nyújtott lehetőségeken belül) a szabad és korlátlan tanulási lehetőséget, amelyet az egyéni törekvések, illetve képességek szabályoznak. Ahhoz, hogy az alapfogyasztás struktúráját és mértékét az adott történelmi helyzetben konkrétan meghatározhassuk, természetesen nem elég az értékorientáció, hanem különböző gazdasági számítások szükségesek, amelyek egybevetik a célokat és a lehetőségeket.

A szocialista fogyasztási modell nélkülözhetetlen vonásának tekintjük — a differenciált fogyasztás állandó bővülése mellett — az előbbieket értelmében kialakított alapfogyasztási szint elérésének biztosítását minden ember számára.

Az alapfogyasztás biztosítása különösen fontos probléma az új generáció szempontjából. E tekintetben a szocialista társadalomra bizonyos pluszfeladat hárul, mert nem csupán arról van szó, hogy az ifjúság alapszükségeit biztosítva legyenek. Arra is törekedni kell, hogy társadalmi hovatartozásuktól bizonyos mértékig függetlenül minél nagyobb mértékben kiegyenlítődjenek lehetőségeik a differenciált fogyasztás tekintetében is. Más szóval: ne egyértelműen a szülők bizonyos társadalmi réteghez való tartozása határozza meg differenciált szükségleteiket és azok kielégítési lehetőségeit, illetve módját. Ily módon a szocialista fogyasztási modell tudatos formálásával lehet ellensúlyozni azt a hatást,

amelyet a strukturált társadalom az ifjú generációra gyakorol, különböző start- és életlehetőséget szabva meg az egyes csoportoknak.

Az alapfogyasztás biztosítása nem oldható meg *csak pénzbeli juttatásokkal*, mert hiszen mindig mód van arra, hogy a pénzt mint általános vásárlóeszközt ne alapvető szükségletek kielégítésére használják fel. Ez különösen azokat sújtja, akiknek (gyerekek, nem kereső családtagok stb.) *nincs lehetőségük arra, hogy a pénzbeli juttatások felhasználási módjáról döntsenek*. Éppen ezért bizonyos aggodalommal nézzük azokat a közgazdasági irodalomban már régóta felmerülő elgondolásokat, amelyek szerint a természetbeni juttatások jelentős csökkentése lenne szükséges. Ebben az irányban hatnak olyan törekvések is, amelyek a pénzbeli szociális juttatások nagy részét a kereső személyekhez kívánják kötni, és mintegy a bér kiegészítő részévé akarják változtatni, illetve ilyen formában megtartani (pedig a családi pótlék esetében például már évek óta létezik olyan elképzelés, hogy azt az anya kapja, függetlenül munkaviszonyától).

Különösen az ifjú generáció egyenlő startját nem lehet csupán a pénzbeli elosztás módszerével elérni (például a családi pótlék emelésével), hanem ehhez különböző fajta új természetbeni juttatás létrehozása, illetve a már meglévők kiterjesztése szükséges. Itt részben az óvodák és iskolai kollégiumok hálózatának nagyon komoly fejlesztésére gondolunk, továbbá olyan intézkedésekre, mint a tankönyvek és bizonyos kulturális lehetőségek ingyenessé tétele stb.

Ezen az alapon lehet megítélni az alapfokú iskoláztatás kérdését is; e tekintetben a szocialista társadalomnak feltétlenül meg kellene haladnia azt a szintet, amelyet a nemzeti jövedelem hasonló színvonala mellett a tőkésállamok elértek. Az egyenlő startlehetőségek biztosítása szempontjából mindenekelőtt az általános iskolák *színvonalát kell egyenletesebbé tenni*. Az e tekintetben ma még meglévő jelentős különbségek ugyanis még inkább szűkítik a rosszabb kulturális és anyagi körülmények között élő családok gyermekeinek továbbtanulási lehetőségeit. Ez részben újra csak a kollégiumi rendszer kiterjesztésének a követelményét veti fel, részben pedig tudatos preferencia alkalmazását a hátrányosabb helyzetben levő iskolák javára pl. az oktatást elősegítő, modern taneszközök szétszórásával (televízió, audiovizuális technika stb.).

Ami a kötelező alapfokú oktatás időtartama meghosszabbítását illeti — amellyel mint perspektívával feltétlenül egyetértünk —, jelenleg fontosabbnak tartjuk az egy- vagy kétéves óvodai gyermekgondozás általánossá tételét, mint az általános iskola osztályai számának növelését. Ez elsősorban azért indokolt, mert a tanintézmények nivelláló hatása — ahogy számos kutatás bebizonyította — fiatalabb korosztályoknál hatékonyabb és a gyermekkorban kialakult kulturális különbségek később nehezebben szüntethetők meg.

Az általános műveltség emelése ellen a gyakorlatban sokszor az az érv merül fel, hogy növeli a társadalmi elégedetlenséget, mert olyan igényeket támaszt az emberekben munkájukkal és szélesebben társadalmi helyzetükkel szemben, amelyek a társadalmi munkamegosztás és a nemzeti jövedelem adott szintjén még nem elégíthetők ki. Bár ez részben igaz, de az ilyesfajta elégedetlenség nagymértékben elősegíthet olyan társadalmi változásokat — a munkamegosztásban, a technikában stb. —,

amelyek messzemenően megfelelnek a szocialista társadalom céljainak. A magasabb szintű általános műveltség még gazdasági szempontból is hasznos, mert lehetőséget ad arra, hogy az egyes emberek gyorsabban tudjanak alkalmazkodni a technikai fejlődéshez. (Ma sok területen — főleg az ipari szakmunkásképzésben — feleslegesen sok időt töltünk gyakran már elavult vagy gyorsan avuló ismeretek elsajáttatásával.)

Még fontosabb talán az a tény, hogy az általános műveltség emelése elősegítheti a társadalom demokratizálási folyamatát is, mivel tagjainak módot nyújt a nemegyszer igen bonyolult viszonyok jobb áttekintésére. A műveltség tehát ebben az esetben nem csupán a szakigazgatásba való bekerülést vagy az egyének társadalmi felemelkedését szolgálja, mint ahogyan az az elmúlt két évtizedre általánosan jellemző volt, hanem a közvetlen termelők és szolgáltatást végzők társadalmi ellenőrzésbe való bekapcsolását is.

Ez egyben bizonyos mértékig kompenzálhatja is a szűkre specializált munkakör miatt a közvetlen munkafolyamatban nem kielégítő aspirációkat és az ebből származó elégedetlenséget. A ma gyakran tapasztalható elégedetlenség másik fontos oka az, hogy az átlagosnál magasabb képzettséggel (például érettségivel) rendelkező emberek az alacsonyabb presztízsű munkakörben ma még kisebbségben vannak, de bizonyos mértékben ez is enyhülni fog az általános műveltség növekedésével. Mindez természetesen még nem oldja meg, legfeljebb enyhíti az ellentmondást, ami a művelt ember igényessége és a részmunka igénytelensége között fennáll, de a megoldás útja semmiképpen sem lehet a műveltség csökkentése.

Az alapfogyasztásnak az iskoláztatás kérdései mellett ma legjelentősebb komponense a lakásszükséglet kielégítése. Ehhez azonban mindenekelőtt a lakásépítkezés ütemének kell meggyorsulnia. Ebben a vonatkozásban is indokolt az a követelmény — amelyet ma még korántsem teljesítettünk —, hogy több lakást kell építenünk, mint amennyit az egy főre jutó nemzeti jövedelem tekintetében azonos szinten levő kapitalista országokban építenek.

Csak a lakásépítkezés jelentős növelésével lehet elérni azt, hogy a család helyzetétől függetlenül, a társadalom minden tagja számára biztosított legyen az általános társadalmi normák szerint elfogadható lakás.* Ez is kapcsolódik ahhoz az általunk már felvetett követelményhez, hogy összpontosítsuk a társadalom erőforrásait az új generáció startlehetőségeinek minél nagyobb mérvű kiegyenlítésére, ami nem utolsósorban éppen a lakáshelyzetben követel radikális változásokat.

Ebből következik az is, hogy a lakbért az alapszükséglet biztosításának mértékéig nem lenne szabad a jelenlegi alacsony színtről a piaci viszonyoknak megfelelő szintre emelni, legfeljebb a karbantartási költségek fedezéséig (ami önmagában is tetemes mérvű emelést jelent). A piaci viszonyok érvényesülését csak a differenciált lakásszükségletek alapszükséglettől való eltérésének mértékében tartjuk helyénvalónak, ami azt is jelenti, hogy a differenciált szükségleteket kielégítő állami lakások bérét jelentősen fel lehet és kell is emelni. A lakáselosztásnál

* Ez újra csak nem azt jelenti, hogy a társadalom összes tagjának meg kellene maradni ezen a lakásstandardon. E vonatkozásban is léteznek és állandóan növekednek a differenciált szükségletek, amelyeknek a kielégítésére úgyszintén törekedni kell.

ez azzal a következménnyel jár, hogy az *alapszükséglet mértékéig fenn kell tartani az ingyenes lakáselosztást*. Ettől eltérő, differenciált szükségleteket kielégítő lakások építési *többletköltségét* viszont a bérlővel — függetlenül annak beosztásától — *meg kell fizettetni*. Magánlakást, társasházat, szövetkezeti lakást építők számára, ha az építés ténylegesen a *saját lakásszükséglet kielégítésére* történik és a régi lakást állami elosztásra bocsátják, olyan mérvű hozzájárulást lenne indokolt adni, mint amennyi az alapszükségletet kielégítő átlagos állami lakásépítési költség.

Bár az ilyen rendszer csökkenti az egyes rétegek és személyek megalapozatlan előnyben részesítését a lakáskiutalásoknál, mégis ennek lehetősége mindig fennáll, míg a lakásigények *mindenki számára* nem lesznek kielégíthetők.

Az elkövetkező húsz év távlati tervének egyik legfontosabb célkitűzése véleményünk szerint tehát olyan helyzet elérése, amikor a lakás — legalább az előzőekben értelmezett alapfogyasztás mértékéig — mindenki számára hozzáférhető. Így ez a társadalom minden tagja számára az állam által biztosított jog, amelynek érvényesítését nem gátolják a magas lakbérek.

Nem értünk tehát egyet azzal az utóbbi időben eléggé általánossá vált véleménynel, amelyet a legpregnansabban talán Liska Tibor fogalmazott meg, s amely szerint „az államnak, de a lakosságnak is előnyösebb, ha ugyanazt a jövedelmet pénzben kapja meg a piacon jóval magasabb egyensúlyi lakbér kifizetéséhez”.* A pénzben adott, a „család létszámával és keresetével” arányos lakbértérítés nem oldja meg az általunk felvetett problémákat, mivel tulajdonképpen fenntartja, sőt növeli a lakáshelyzet további differenciálódásának lehetőségét az elfogadható minimum mértékén alul is.

Az alapfogyasztás különböző komponensei közül az előzőekben az iskoláztatást és a lakást emeltük ki, s nem olyan tradicionálisan értelmezett alapszükségleteket, mint az ételmezés és a ruházkodás. Ez abból adódik, hogy — véleményünk szerint — az elkövetkező húsz évben éppen ezek a problémák kerülnek majd előtérbe, s ezeknek megoldására kell összpontosítani a népgazdaság erőit. Ez korántsem jelenti azt, mintha minden réteg számára megoldottnak tekintenénk az ételmezést és a ruházkodást és ilyen értelemben a szegénység problémáját.

Az elesettek és szélesebben a szegények rétege ma viszonylag nem nagy, de ha nem veszünk róla tudomást, illetve ha az alapvető szükségletek preferált kielégítését nem tekintjük a fogyasztási terv részének, még növekedhet is. E probléma sajátos formában jelentkezik az úgynevezett cigánykérdésben is, a cigányok ugyanis jórészt szubkulturaként, nem civilizált körülmények között élnek. Részletekbe nem akarunk belemeríteni, de az erre vonatkozó tervek kidolgozásánál szükséges számolni azzal, hogy ennek a kérdésnek a megoldása nem csupán nagy anyagi ráfordításokat igényel, hanem a mechanikusan alkalmazott asszimilációs politika eredményeinek felülvizsgálását is.

A szegénység leküzdése céljából szükséges a dotáció fenntartása az alapvető élelmiszerekre — legalábbis addig, ameddig nem biztosítható mindenki számára az előzőekben értelmezett alapszükségletek elérése a

* Liska Tibor: A bérlakás-kereskedelem koncepciója. Valóság. 1969. 1. sz., 22. l.

piaci árviszonyok érvényesülése mellett is. Ennek a problémának a megoldását meggyorsíthatja az óvodai és iskolai étkeztetés kiterjesztése, olcsó, kultúralt színvonalú közétkeztetés szélesítése stb.

Tanulmányunkban az eddigiekben elsősorban a szocialista fogyasztási modell egyik, bár jelenleg általunk legfontosabbnak tekintett vonását hangsúlyoztuk: az alapszükségletek kielégítésének biztosítását mindenki számára. Perspektívában azonban egyre nagyobb fontosságot nyer a differenciált szükségletek kiszélesedése és megfelelő szintű kielégítése.

Dinamikusan fejlődő társadalmakban, bizonyos szint elérése után, már nem elsősorban az alapszükségletek fedezése és így a szegénységtől és az éhezéstől való félelem ösztönzi az embert munkára, hanem az a vágy, hogy gyorsan növekvő differenciált szükségleteit kielégítse. Ez ad lehetőséget arra, hogy a szocialista társadalom bizonyos fejlettségi fokot elérve az ösztönzési rendszerből tudatosan kikapcsolja az alapszükségletek kielégítését, illetve hogy ezt ne kösse munkateljesítményéhez.

Éppen ebben az értelemben fontos a differenciált szükségletek kielégítése megfelelő áruval és szolgáltatással, mert ez a benne rejlő ösztönző lehetőségek érvényesülésének legfontosabb feltétele.

A differenciált fogyasztás természetesen nemcsak a gazdasági dinamizmus kibontakozását segíti elő, hanem jelentős szerepet játszik a személyiség sokoldalú kibontakoztatásában is. Természetesen nem minden differenciált szükséglet kielégítése gyakorol ilyen hatást. Jól ismert és gyakran elemzett jelenség például az ún. presztízsfogyasztás, amely különböző társadalmi státuszokhoz kötődik, és nagymértékben a manipulált szükségletek kielégítését szolgálja.

A fogyasztási cikkeket és szolgáltatásokat természetesen nem lehet felosztani aszerint, hogy azok személyiséget fejlesztenek-e, vagy csupán presztízsszükségletet elégítenek ki, hiszen azok egy része ebből a szempontból egyszerűen semleges, és ami talán fontosabb, különböző konkrét szituációkban ugyanaz a fogyasztási tárgy különböző szerepet játszhat. E tanulmány keretében azonban nem kívánunk részletesebben foglalkozni ennek a problémának az analízisével, elsősorban azért, mivel a Magyarországon jelenleg kialakult fogyasztási struktúrákat elsősorban még a reális szükségletek nem kellő mértékű kielégítése jellemzi. Bizonyos rétegeken belül ugyan már mutatkoznak a presztízsfogyasztás jelenségei, de ezek még nem különböztethetők meg világosan a differenciált szükségletektől, mivel elsősorban olyan fogyasztási tárgyakra és szolgáltatásokra irányulnak, amelyek általánosan még nem hozzáférhetők, de amelyekre már széles körű igény alakult ki.

Amikor azt hangsúlyozzuk, hogy a differenciált fogyasztásnak mindenekelőtt az individuum fejlődését kell szolgálnia, ezt nem állítjuk szembe bizonyos szükségletek kollektív módon való kielégítésével. Az elmúlt időszakban több szocialista országban, és nálunk is, az indokoltnál nagyobb mérvű individualizálódó, árucentrikus tendencia mutatkozott meg. Ez bizonyos mértékben ellenreakciója a szocialista fejlődés első időszakára jellemző, sok tekintetben túlhaladott és nagymértékben a szegénységből adódó kollektivisták szemléletnek. Ez elsősorban olyan fogyasztás esetében jelent problémát, amikor a szükségletek egyaránt kielégíthetők mind individuális, mind pedig kollektív módon. Sok esetben a kollektív megoldást pusztán gazdasági okok is indokoltá teszik, de

gyakran egy sor más fontos szempont is szól mellette, például az, hogy ilyen módon szélesebb rétegek számára válik hozzáférhetővé egy-egy szolgáltatás-, illetve áru fajta, és ami talán ezeknél még jelentősebb, ez egyik momentumuk lehet az új életmód kialakításának is.

Természetesen nem tartanánk helyesnek a fogyasztás kollektív módjának mint egyetlen lehetőségnek a ráerőszakolását a lakosságra. Mindössze arról van szó, hogy az *életmód reális alternatíváját* teremtsük meg, mégpedig olyképpen, hogy a kollektív megoldás bizonyos mérvű gazdasági preferenciát élvezzen. Ma bizonyos mértékben ellenkező tendenciák figyelhetők meg: a választás lehetősége sok esetben gyakorlatilag megszűnik, és a szükségletek kielégítése a valóságban csak individualizált módon történhet meg. Ebből a szempontból nagyon tanulságos például az általunk egyébként nagyra értékelt anyasági segély hatásának ellentmondásossága. Ez egyrészt rendkívül komoly segítség azoknak az asszonyoknak, akik másként nem tudják megoldani gyermekük gondozását, másrészt viszont, ha ez a bölcsődeépítés ütemének csökkenésével párosul, a kifejezetten jól keresők kivételével rákényszeríti az anyákat, hogy munkájukat megszakítsák.

Hasonló problémákkal a társadalmi élet nagyon széles területén találkozunk: az üdülési igények megnövekedésével például nem tart lépést a szakszervezeti és vállalati üdülési lehetőségek bővülése; az új városrészek tervezésénél még most sem vesszük figyelembe az olyan lehetőségeket, mint az automata-rendszerű mosodák, közös játszó- vagy televíziós szobák stb.

A kollektív megoldások háttérbe szorulása közvetlenül elősegíti a nyugati civilizációs modell olyan sajátos vonásainak elterjedését, mint a családok befelé fordulása, az apolitizáltság, az anyagi javakhoz való túlzott kötöttség stb.

Az előzőekben röviden célként felvázolt fogyasztási modell megvalósítása felveti azt a problémát is, hogy a társadalom ténylegesen kialakult szükségleteit lehet-e, s ha igen, milyen módon lehet befolyásolni, illetve formálni. Ha ugyanis enélkül akarjuk fogyasztási célkitűzéseinket elérni (például a kínálat korlátozásával), az komoly társadalmi elégedetlenségekhez vezethet.

A szükségletek formálódása természetesen olyan állandó folyamat, amely akkor is végbemegy, ha ebben a tudatos befolyásolás nem játszik jelentős szerepet. A szükségletek ilyen értelemben felfogott „társadalmi termelését” mindenekelőtt olyan tényezők határozzák meg, mint a technikai haladás, amely új szükségleteket teremt, illetve a régiek más módon való kielégítését teszi lehetővé; a munka termelékenységének növekedése, amely lényegében meghatározza a fogyasztás lehetséges általános szintjét; az elosztási arányok, illetve viszonyok, amelyek a társadalomban kialakult különböző osztályok és rétegek számára meghatározzák a fogyasztás konkrét szintjét és ezáltal bizonyos mértékig a struktúráját is. Nem kis szerepet töltenek be ebből a szempontból a társadalomban vagy egyes csoportokban kialakult értékrendek, szokások, tradíciók, normák, amelyek kisebb vagy nagyobb mértékben kialakítják a fogyasztás társadalmilag kívánatosnak tartott modelljét és így a szükségleteket is.

Nagyon fontos végül szem előtt tartani azt a tényt is, hogy a szükségletek struktúrájában elsősorban azok az elemek válnak tartóssá, ame-

lyek reálisan kapcsolódnak az emberek tevékenységéhez és a jellegük is nagymértékben meghatározódik e tevékenység által.

Ha eltekintünk attól, hogy az előzőekben felvázolt műszaki-gazdasági tényezőkre ható minden döntés közvetve a szükségletek formálását is szolgálja, lényegében két eszköz áll az állam rendelkezésére ahhoz, hogy a szükségletekre közvetlenül is hasson. Ezek: az értékrend tudatos formálása (az iskolában, a népművelésben, a tömegkommunikációs eszközökön keresztül) és a közvetlen árupropaganda. Bár mindkét módszer alkalmazása szükséges, a szocialista állam számára ezek nem egyenértékűek. Ugyanakkor az ipari termelés nyereségorientációja következtében elsősorban a második (árupropaganda) kerül előtérbe, amely lényegében manipulációs eszköz, mert nem az emberek választási képességeinek növelésére irányul, hanem inkább azok csökkentésére, a választás látszatának fenntartása mellett. Ami viszont az értékrendszerre való közvetlen ráhatást illeti, ennek — bár semmiképpen sem elhanyagolható módszer az új életforma kialakításában — megvannak a viszonylag szűk korlátai. Az emberekbe ugyanis nem lehet beültetni olyan értékeket, amelyek mindennapi életük szempontjából irrelevánsak, illetve nincs jelentőségük a gyakorlati tevékenységükben.

Ha tehát változást akarunk előidézni a szükségletek struktúrájában, akkor elsősorban (amellett, hogy biztosítjuk ezek kielégítési lehetőségeit) az emberi tevékenység szférájának megváltoztatására kell törekednünk. Így, ha a társadalomban létrehozunk olyan mechanizmusokat, amelyek ténylegesen lehetővé teszik a dolgozók beleszólását, illetve ellenőrzését a termelési és az elosztási döntések felett, ez sokkal inkább ösztönzővé válhat az emberek kultúrálódására és a fogyasztás ilyen irányú átalakulására, mint a kulturális értékek bármilyen intenzív propagálása.

Az „értelmes” fogyasztás nem alakítható ki az értelmes élet kialakítása nélkül. A szocialista civilizációs modell tehát magában kell hogy foglalja életünk minden szféráját a termeléstől a fogyasztásig. Ez természetesen azt is jelenti, hogy ennek az átalakításnak a tempója nem olyan gyors, és hosszú időn keresztül esetleg meg kell elégednünk a félmegoldásokkal. Véleményünk szerint azonban akkor is rendkívül fontos a fejlődési perspektívák felrajzolása ahhoz, hogy a konkrét megoldások mindig a kijelölt irányon belül helyezkedjenek el, és ne lehessen fordított hatásuk.

Az értékesítési és a beszerzési funkciók fejlődése az iparvállalatoknál

A gazdaságirányítási rendszer reformjának első évében a központi irányítás és a vállalat mint gazdasági alapegység működésének korszerűsítése került a figyelem középpontjába. A gazdaságirányítás konkrét rendszerében végbemenő változások idején azonban — akár a gazdasági reform nélkül egyébként is végbemenő változásokról, akár a reform által indukált változásokról van szó — a vállalatban belüli mechanizmus működésének, korszerűsítésének kérdése is óhatatlanul előtérbe kerül.

Kezdettől fogva nyilvánvaló volt ugyanis, hogy a reform nemcsak a központi irányítás és a vállalatok kapcsolatát, vagyis a vállalatok működésének társadalmi-gazdasági körülményeit módosítja, hanem ez impulzust fog adni az új helyzetből adódó követelmények vállalatban belüli érvényesítésére is. A reform által létrehozott gazdasági környezetben a hatékonyság növelésének egyik legjelentősebb forrása, ha a vállalat optimálisan alakítja ki stratégiáját és taktikáját. Ma már jogosan vehetjük fel az önálló vállalati politika kialakításának követelményét. A tanulmány keretében a vállalati politikának csak két területével, az értékesítési és beszerzési politikával foglalkozunk.

A vállalat helyzetének megítélésére, a vállalati magatartás jellemzőire, a vállalati tevékenység irányát befolyásoló tényezőkre, a döntések mozgatórugóira keresünk magyarázatot. Külföldi tapasztalatokat is figyelembe véve, a vállalatok elvárásaira vonatkozó felmérésekről és az ezen alapuló előrejelzésekről már komoly tapasztalatok vannak. Annak ellenére, hogy az úgynevezett konjunktúravizsgálatokat számos országban rendszeresen és nagy apparátussal végzik, a vállalatok belső helyzete és a magatartásukat befolyásoló tényezőkre vonatkozó tapasztalatok mégis igen szegényesek, és a legtöbb esetben hiányzik az általánosítás. Ezért a gazdasági hatékonyság növelésének egyik legjelentősebb forrása nyílik meg azáltal, ha a jelen időszakban a vállalatban belüli tartalékok feltárására fordítjuk a figyelmet.

Az új mechanizmus első évének lezárultával viszonylag sok vállalat bevonásával átfogó felmérés készült,* amelyből megtudjuk

— hogyan hatott a gazdaságirányítási rendszer bevezetése, a piaci kapcsolatok megélnkülése a vállalat értékesítési és beszerzési szervezetére, annak létszámára,

* E tanulmány a szerzők álláspontját tükrözi, de információit tekintve az MSZMP KB által kiküldött Vállalati Belső Mechanizmus Bizottság felmérési anyagaira támaszkodik. A cikkben közölt megállapítások reprezentatív felmérések eredményei, amelyek az 1968. III. negyedévi állapotokat tükrözik és a vállalatok adatszolgáltatásán alapulnak.

- miért fejlesztették értékesítési funkciójukat azok a vállalatok is, amelyeknek termékei krónikusan hiánycikkek,
- miért nem fejlesztették nagyobb arányban a beszerzési funkciót, ha nagyok az anyagellátási gondok,
- mi ösztönözte a monopolhelyzetben levő vállalatokat a piaci módszerek fokozottabb igénybevételére,
- miért csinálnak egyes vállalatok a hiánycikkeknek reklám, propaganda útján még nagyobb keresletet,
- miért törekszenek a kereslethiánnyal küzdő vállalatok a termelés további bővítésére stb.

Az értékesítési funkciók fejlődése

Ismeretes, hogy a reform tág teret kíván nyitni a piaci mechanizmus működésének, az eladók és vevők közti valóságos árukapcsolatoknak. A vállalatokat — a szabályozott piac keretei között — versenyre kívánja készíteni, s azt célozza, hogy a külföldi piac pozitív hatásai érzékelhetők legyenek a termelővállalatok döntéseiben. A reform mind a külkereskedelemben, mind a termelőeszközök és a fogyasztási cikkek belöldi forgalmában a kereskedelmi módszerek és szervezeti formák sokféle változatának alkalmazásával kívánja a vállalatok tevékenységének fejlődését előmozdítani. Vizsgáljuk meg, hogy az iparvállalatok — a reformra való felkészülésük során, illetve annak első időszakában — az értékesítés funkcióit és szervezetét miképpen fejlesztették.

Általánosan leszűrhető az a tapasztalat, hogy a *reformra való vállalati felkészülés középpontjában az értékesítési funkció fejlesztése állt*. A reform irányelveiben, egyéb anyagokban és fórumokon a piac szerepének kiemelése, a verseny előrejelzése, az anyagi érdekeltységnek a realizált nyereséggel való szerves egysége miatt előtérbe került a vállalati értékesítési funkciók erőteljes fejlesztése.

Más kérdés, hogy az eladók helyzete a piacon lényegesen kedvezőbben alakult, mint ahogyan a vállalatok nagyobb része a felkészülés alatt képzelte, illetve tervezte. *A vártnál könnyebb értékesítési helyzet miatt* a gyakorlat nem tette eléggé próbára az e területen előkészített megoldásokat. Éppen ezért a felkészülés során kifejlesztett funkciókat és a kifejlesztett apparátust abból a szempontból is meg kell ítélni, hogy azok a reform teljes kibontakozásával kialakuló helyzetnek mennyiben felelnek meg, illetve fejlődésük ebben az irányban halad-e.

A korszerű iparvállalat értékesítése a vállalati adottságoiktól függő mértékben és módon az eladás mellett felöleli az eladást megelőző és követő tevékenységek egész sorát. *Az eladást megelőző funkciók* között egyre növekvő mértékben szerepel a piackutatás (mind a közeljövő, mind a távolabbi időszakok várható piaci igényeit illetően), a piaci igények formálását és a célszerű értékesítési módokat kialakítását szolgáló piacszerzés, továbbá a műszaki tanácsadás, amely lehetővé teszi a potenciális vevők megnyerését. *Az eladást követő szolgáltatások* közül első sorban az üzembeállítás, a vevőszolgálat, a betanítás, a szerviz és a pótalkatrész-ellátás említhető.

E funkciókat és az ellátó szervezet egy részét több vállalat már a

korábbi években kifejlesztette. Ez elsősorban a korábban exportjogot vagy készletezői jogot kapott vállalatokra érvényes, továbbá azokra, amelyek termékeik elhelyezése céljából korábban is jelentős kereskedelmi erőfeszítéseket tettek (Medicor, egyes gyógyszeripari vállalatok, Magyar Vagon és Gépgyár, Videoton stb.). Ezeknek a vállalatoknak a piaci helyzetét a reform bevezetése alig érintette, ezért funkcióik és apparátusuk számottevő továbbfejlesztésére sem volt szükség.

Jelenleg a vállalatok túlnyomó része végez *piackutatást* és emellett vagy helyett igen sok vállalat fejlesztette ki a piaci és az értékesítési folyamatok közgazdasági elemzését mint önálló funkciót.

1. sz. táblázat

A piackutatást és az értékesítés közgazdasági elemzését
kifejlesztő vállalatok részaránya
(százalékban)

Vállalatcsoport	Piackutatást kifejlesztő vállalatok	Az értékesítés köz- gazdasági elemzését kifejlesztő vállalatok
Vegyipari	95	50
Kohó- és gépipari	93	64
Építőanyag-ipari	90	86
Könnyűipari	83	64

Figyelemre méltó jelenség, hogy a piackutatásnak és a piac közgazdasági elemzésének a monopolista jellegű nagyvállalatok is komoly jelentőséget tulajdonítanak (például az építőanyag-ipari, a kohászati vállalatok, a Papíripari Vállalat stb.). A piackutatást és a piac közgazdasági elemzését jobbra csak olyan kisebb vállalatok nem fejlesztették ki, amelyek piacán keresleti túlsúly van (például a nyomdák egy része, az Aprítógépgyár, az Ötvözetgyár stb.). Ezeknél a vállalatoknál a piaci helyzet kevésbé igényli, kisebb apparátusuk pedig korlátozza e funkciók kifejlesztését.

A vizsgált funkciók ilyen széles körű kifejlesztésében feltehetően szerepe van a korszerűségekre való törekvés igazolásának, a fő indíték azonban feltehetően a *vállalatok piaci informáltságának alacsony színvonala*, amely — mint ahogy azt más irányú vizsgálatok is bizonyították — nem teszi lehetővé a távlati és éves tervezés megalapozottságát veszélyeztető bizonytalansági tényezők kiküszöbölését. Ez az oka annak, hogy minden vállalat, amelynek módja volt rá, az említett bizonytalansági tényezők kiküszöbölését eredményező piaci információrendszer kialakítására törekedett.

Pozitívan kell értékelni azt is, hogy a vállalatok jelentős része piackutatási problémáit nemcsak belső erővel, hanem a kereskedelmi szerek, piackutató intézetek bekapcsolásával is igyekezett megoldani. Például a VBKM a várható piaci igények, irányzatok feltárása céljából szoros kapcsolatot tart fenn a nagy- és kiskereskedelmi vállalatokkal, folyamatosan vizsgálja az exportot lebonyolító bizományos, illetve ügynöki hálózatának hatékonyságát, országos konkurrenciafelmérést végzett stb.

Az új árrendszerben a vegyipari vállalatok 55, a kohó- és gépipari

vállalatok 78, az építőanyag-ipari vállalatok 72 és a könnyűipari vállalatok 85 százaléka készített ajánlati áralkulációkat és végzett fedezeti elven alapuló vagy egyéb ár- és nyereségszámításokat.

Az áralkulációk, árszámítások elterjedése a szabad és részben a limitált árak szélesebb körben való alkalmazásának közvetlen és természetes következménye.

A *propaganda- és reklámtevékenység* ugrásszerűen bővült. A különféle hirdetőeszközök mellett az egyedi propagandaanyagok, a korábbi években hiányolt gyártmánykatalógusok, belföldi és külföldi vásárokon való részvétel, bemutatók és kiállítások — ezek közt a TEK-vállalatok területén rendezett állandó kiállítások — tartoznak a leggyakoribb propagandaeszközök és módok közé. A propagandatevékenységet, illetve a vevőszolgálatot a vizsgált vállalatoknak a 2. sz. táblázatban közölt hányada fejlesztette ki különálló funkcióként.

2. sz. táblázat

Az értékesítési tevékenység különböző formáit kifejlesztő vállalatok részaránya (százalékban)

Vállalatcsoport	Propaganda- és reklámtevékenységet kifejlesztő vállalatok	Vevőszolgálatot kifejlesztő vállalatok	Mintaboltot nyitott vállalatok
Vegyipari	86	59	37
Kohó- és gépipari	72	53	13
Építőanyag-ipari	100	29	—
Könnnyűipari	69	32	15

A *vevőszolgálat*, amelynek célja a műszaki tanácsadás, az üzembeállítás, az üzemeltetés alatti ellenőrzés, a betanítás és hasonló szolgáltatások révén a vevő megnyerése és a piac biztosítása, figyelemre méltó megoldási formákban található meg. Például a Budapesti Mezőgazdasági Gépgyár a kukoricakombájnok vezetői részére a szezont megelőzően tanfolyamokat rendez, az Irodagépipari és Finommechanikai Vállalat a Belkereskedelmi Pénztárgép Iskolát patronálja, a Budalakk a kereskedelmi üzlethálózatban dolgozók festékipari továbbképzéséről gondoskodik, a Kozmetikai és Háztartásvegyipari Vállalat az egészségügyi szerek bevonásával egészségügyi felvilágosító munkát végez stb. A kép teljességéhez azonban az is hozzátartozik, hogy a vevőszolgálat több vállalatnál csupán a vevők reklamációjának elintézésére korlátozott, többnyire a MEO-szervezet keretében végzett tevékenység.

Az új értékesítési utak, a felhasználóval való új kapcsolat módozatai között a mintaboltok és a közvetlen művi kiszolgálás is szerepelnek. Figyelemre méltó kísérlet, hogy néhány vállalat közös vállalkozásban törekszik a mintabolt előnyeit biztosítani (az Elektroakusztikai Vállalat a Keravillal, a Zománcipari Művek a Fővárosi Javító Vállalattal).

A *közvetlen művi kiszolgálás*, a kiskereskedelmi vállalatokkal, áruházakkal kiépített közvetlen kereskedelmi kapcsolat több vállalatnál fellelhető megoldás (kohászati vállalatok, Villamos Berendezés és Készülék Művek, Ganz Műszer stb. A Budalakknál a közvetlen művi kiszolgálás a forgalom 20 százalékát teszi ki stb.). Úgy véljük, hogy az iparvállalatok

latok ez irányú lépései csak kezdeti próbálkozásoknak tekinthetők, melyek célszerűségét a tapasztalatok gazdasági értékelése után és csak más kereskedelmi szolgáltatásokkal (szerviz, vevőszolgálat, pótalkatrész-ellátás stb.) együttesen lehet megítélni.

A *szervizszolgálatot* — beleértve a garanciális javításokat is — profiljuknál fogva elsősorban a gépipari vállalatok fejlesztették ki széles körben. A meglévő szolgáltató vállalatok mellett (Gelka, Irodagépipari és Finommechanikai Vállalat, Fővárosi Javító Szerelő Vállalat), részben azokkal versenyezve, a megvizsgált gépipari vállalatok 45 százaléka tart fenn — részben teljes profiljára, részben annak egy részére — szervizszolgálatot. A KGM vállalatokon kívül csak az Építőgépgyártó Vállalatnál és az Épületasztalos-ipari Vállalatnál található szervizszolgálat. A további célok között figyelemre méltó a cseregépes javítási rendszer és a gépkölcsönzés bevezetése (Egyesült Villamosgépgyár).

A saját szerviz fenntartása mellett több vállalat változatos formákban kooperál a szolgáltató vállalatokkal. Például a VBKM szervizszolgálat megváltozott profilban a karbantartás-javítás mellett üzembehelyezésre is vállalkozik, egyes gyártmányok szervizelése, illetve üzembehelyezése céljából pedig a Gelkával, a Javszerrel, külföldi cégekkel kötött szerződést.

A vállalatok aktivitását jelzik az olyan kezdeményezések is, mint önálló csomagolástechnikai részleg felállítása, budapesti tárgyaló és állandó kiállító terem létesítése (Nitrokémia), vevőankétok szervezése stb.

Feltűnő, hogy igen kevés vállalat jelzi intézkedései és célkitűzései között a *tartalék- és pótalkatrész-ellátás* megszervezését, illetve fejlesztését (Mosonmagyaróvári Mezőgép, Magyar Hajó- és Darugyár, Vörös Csillag Traktorgyár stb.). Az alkatrészellátás ennél nyilvánvalóan szélesebb körű, de önmagában is elgondolkodtató, hogy a vállalatok a szervizen kívüli alkatrészellátásának mint piaci eszköznek milyen kevés jelentőséget tulajdonítanak. Ez a tény egyébként a pótalkatrészek kedvezőtlen nyereségsszínvonalára, másrészt a vállalatok előnyös értékesítési helyzetére is utal.

Figyelemre méltó, hogy a külkereskedelmi vállalatokkal való kapcsolati formák funkcionálását illetően több a kedvező, mint a kedvezőtlen vélemény. Egyértelműen kedvező ítéletet mond például a Dunai Vasmű, az IKARUS, a Hungária Műanyagfeldolgozó Vállalat. A Budapesti Vegyiművek is jónak ítéli a bizományosi formát, de nincs megelégedve az információellátással. A Nitrokémia és a Szerszámgépipari Művek lényegében nem az új rendszert, hanem a külkereskedelmi vállalatokkal kötött szerződést tartja rossznak, mivel az a várakozással ellentétben nem ösztönzi megfelelően a külkereskedelmi vállalatot.

Az értékesítési szervezet fejlődése

Az alábbiakban az *értékesítési szervezetben* bekövetkezett változásokot törekszünk elemezni. Kimutatható, hogy a vállalatok azért alakították ki értékesítési szervezetük új formáit és bővítették annak létszámát, mert a gazdasági mechanizmus reformja előkészítésének és bevezetésének időszakában még kedvezőtlenebbül ítélték meg az 1968-ban vár-

ható piaci helyzetet. Másrészt továbbfejlesztették olyan megfontolással is, hogy az értékesítési szervezet jó munkája a jövőben is feltétele marad a magas nyereségszint elérésének.

Az értékesítési apparátus, a funkciók bővülésének megfelelően, általában jelentős mértékben fejlődött.

Mind a reform előkészítése, majd bevezetése kapcsán végrehajtott, mind a továbbiakban tervezett szervezeti változtatások többsége az értékesítés szervezetét érinti. Ilyen változtatások: az értékesítési szervezet kiemelése a hagyományos anyag- és áruforgalmi főosztályból és önálló kereskedelmi főosztály, illetve osztály szervezése, többnyire ennek szervezeti keretei között, új funkciókat ellátó részlegek létrehozása (piac-kutatás, ár, vevőszolgálat, propaganda, elemzés, szerviz stb.), különálló exportrészleg szervezése az exportjoggal nem rendelkező vállalatoknál is stb. Mindezek a szervezeti változások az értékesítési tevékenység fent vázolt bővüléseinek természetes velejárói.

Külön figyelmet érdemel a funkcióbeli és szervezeti változtatások létszámhatása. Az értékesítési létszám általában jelentősen megnőtt. Kivételt jobbra csak azok a vállalatok képeznek, amelyeknél a létszámigényes értékesítési funkciókat már korábban kifejlesztették, például exportjog gyakorlása, szervizszolgálat, készletező jog gyakorlása címén.

Az értékesítési apparátus létszáma 1968-ban az előző évhez képest átlagosan 25 százalékkal növekedett, amely az összes alkalmazotti létszámemelkedés jelentős hányadát tette ki.

3. sz. táblázat

Az értékesítési apparátus létszámnövekedése

Vállalatcsoport	Az 1967. évi induló	Az összes alkalmazotti
	létszám százalékában	
Vegyipari	25	0,7
Kohó- és gépipari	27	1,1
Építőanyag-ipari	22	0,5
Könnyűipari	25	0,7

A vállalatok alkalmazotti létszámában az utóbbi időszakban végbenem növekedés jelentős részben az értékesítési apparátusok felfejlesztése miatt következett be. Ez lényegében pozitív folyamatnak tekinthető, ezért az alkalmazotti létszámnak az értékesítési szervezet felfejlesztése miatt bekövetkező növekedését sem lehet egyértelműen kifogásolható jelenségként kezelni.

Az exportjellegű, s azon belül is a KGM-vállalatokra esik az értékesítési létszám emelkedésének csaknem a fele. Ezek között a régi exportjogú vállalatok korábbi nagy apparátusukat csekély mértékben bővítették, az újonnan exportjogot nyert vállalatok (Magyar Hajó- és Darugár, Magyar Optikai Művek) értékesítési apparátusa viszont nagymértékben, körülbelül háromszorosára növekedett. Meglepő ezzel szemben az exportjoggal nem rendelkező exportjellegű vállalatok értékesítési apparátusának átlagosan 44 százalékos emelkedése. Különösen bővítette apparátu-

sát a Kiskunfélegyházi Vegyigép, a Vörös Csillag Traktorgyár, a Mosonmagyaróvári Mezőgép.

Az exporttal foglalkozók létszámának növekedése részben azzal indokolható, hogy egyre több vállalat kapcsolódott be e tevékenységbe. Másrészt az export, különösen tőkés relációban, nagyon igényes értékesítési munkát követel, ami tükröződik az értékesítő apparátus létszámában is.

A kapott összkép arra a következtetésre indít, hogy a vállalatok jelentős mértékben szem előtt tartották exportfeladataikat az értékesítési funkciók és az apparátus fejlesztésénél. Számos vállalat — s ezek közt több olyan is van, amelynél az értékesítés fő iránya nem az export — jelzi is, hogy külön exportszervet létesített, illetve azt létszámában megerősítette.

Azoknál a vállalatoknál, ahol a vevők közt *a beruházók és a termelők* dominálnak, az értékesítési apparátus növekedése az új funkciók belépése miatt nem látszik problematikusnak. Az átlagosnál nagyobb apparátusnövekedés is érthető okokra vezethető vissza (például egyes kohászati vállalatoknál a közvetlen művi kiszolgálás bevezetésére stb.).

Elgondolkodtató ezzel szemben *a belkereskedelmi és TEK-vállalatoknak* szállító iparvállalatoknál az értékesítési apparátus növekedése, mert a belkereskedelmi és TEK-vállalatok ugyancsak emelték beszerzési létszámukat. Ennek következménye, hogy ugyanazt a forgalmat piaci viszonyok közt együttesen nagyobb apparátus és létszám bonyolítja le, mint azelőtt. Úgy véljük azonban, hogy a kialakult helyzetet ilyen beállításban értékelni és egyoldalúan az apparátus nagyságának szempontjából megítélni nem lehet. Nyilvánvaló, hogy *a reform a forgalom minőségileg hatékonyabb lebonyolítását igényli*, s ehhez mindkét oldalon a funkciók korszerű kifejlesztése szükséges. Összefoglaló értékelést és ítéletet csak ebből a szempontból lehet adni.

Arról természetesen ma még nem lehet nyilatkozni, hogy az iparvállalatok a reform igényelte értékesítési funkciókat megfelelő keretek közt és a szükséges hatékonysággal fejlesztették-e ki, s ennek megfelelően az értékesítési apparátus optimálisnak mondható-e. Nyilvánvalóan kételkedni kell abban, hogy például a piackutatói és elemzői munkakörökbe beállított néhány száz főnyi új munkaerő megfelelő szakértelemmel és tapasztalattal rendelkezik. Más funkciókban is, mint például a vevőszolgálatban, helyenként *nagyobbra becsülhető a vállalkozó kedv, a kezdeményező és kísérletező készség, mint a szakmai tapasztalat*.

A reform bevezetésének időszakában azonban a vállalkozó kedvnek és kezdeményező készségnek különös jelentőséget kell tulajdonítani, de biztosítani kell az új munkakörben dolgozók elméleti és gyakorlati továbbképzését is.

Az értékesítési funkciók fejlesztésének gazdasági indítékai

Értékesítési helyzetük szempontjából a vállalatok három fő csoportra oszthatók: *a) kedvező* értékesítési helyzetben levő vállalatok (ezeknél globális keresleti túlsúly alakul ki; részarányuk a vizsgált vállalatok egyharmadát teszi ki), *b) közepes* értékesítési helyzetben levő

vállalatok (ezeknél globális kereslet-kínálati egyensúly áll fenn; részarányuk a vizsgált vállalatok egyharmada), c) *kedvezőtlen* értékesítési helyzetben levő vállalatok (ezeknél részletes kereslethiány keletkezett; részarányuk a vizsgált vállalatok egyharmada). Az a tény, hogy a vizsgált vállalatok kétharmada sorolható a kedvező és közepes értékesítési helyzetben levő vállalatok közé, a vállalatok értékesítési biztonsága szempontjából kedvező, a népgazdaság piaci egyensúlya alakulásának szempontjából viszont kedvezőtlen, mert ilyen arányok mellett csak alacsony fokú lehet a termelővállalatok ösztönzése, illetve kényszerítésük a minőség javítására, a gyártmányok korszerűsítésére és árengedmények nyújtására.

A *kedvező értékesítési helyzetben levő vállalatoknál* gyakran igen jelentős keresleti túlsúly alakul ki. A Göngyölegellátó Vállalat például az ez évben felmerülő láda, rekesz stb. igényt 1969. májusi becslése szerint a MÉK-vállalatoknál 97, a konzerv- és hűtőiparnál 60, az állami gazdaságoknál 50, a fogyasztási és értékesítési szövetkezeteknél 20, a mezőgazdasági termelőszövetkezeteknél pedig 0,3 százalékra tudja kielégíteni. Igen magas a többletigény az építőipar, a söripar termékei, egyes korszerű bútorigipari gyártmányok stb. iránt. A vállalati tapasztalatok ugyanakkor azt mutatják, hogy ezek a kedvező értékesítési helyzetben levő vállalatok is kifejlesztették értékesítési funkcióikat és szervezetüket. Vajon mi lehet ennek az oka?

A kedvező értékesítési helyzetben levő vállalatoknál a nyereség növelésének nemcsak a változatlan gyártmányösszetétel melletti termelésbővítés az egyik fontos forrása (a fix költségeknél jelentkező viszonylagos megtakarítás következtében), hanem a *nagyobb nyereséghezámú gyártmányprofil kialakítása* is. Ez utóbbi nyereségnövelő forrás kihasználása azonban már többé-kevésbé kiforrott piackutatást, elemzést igényel és ez a fő oka annak, hogy még a monopolhelyzetben levő vállalatok is kifejlesztették a vállalati értékesítési funkciókat és szervezetet. A nagyobb nyereséghezámú gyártmányprofil kialakításának nyereségnövelő szerepe 1968-ban csaknem azonos mértékű volt a termelés növelésével: az előbbi a teljes nyereségtömeg 20, az utóbbi pedig 25 százalékát tette ki.

A *kedvezőtlen értékesítési helyzetben levő vállalatoknál*, illetve azoknál a vállalatoknál, amelyeknél a piaci érzékenység csak késve fejlődött ki, már éreztette hatását a *piaci verseny* kialakulása is.

Az alábbiakban említésre kerülő példák arra utalnak, hogy a termelő és értékesítő vállalatok nemcsak a külföldi piacokon, hanem mind gyakrabban belföldön is kénytelenek a versenytársak tevékenységével számolni. Több, a fogyasztói igények iránt érzéketlen vállalatnál egy esztendeje még lebecsülték a verseny várható hatását, később azonban a fokozódó piaci nyomás hatása alatt elkezdték a kereslet alakulásának felmérését, a piackutatás megszervezését, a vásárlók kiszolgálásának javítását, a szerviz- és vevőszolgálat fejlesztését. A *verseny hatására általában kedvezőbbé vált a vevők helyzete*, ami többnyire az árak mérséklődésében, engedmények, kedvezmények adásában, a szolgáltatások bővítésében, a garanciális idő felemelésében tükröződik. Ez a változás nem mindig a kényszer és a tényleges szükséglet hatására ment végbe. Jelentős szerepe van ebben az országosan folyó célszerű gazdaságpolitikai pro-

pagandának, részben a felettes szervek ösztönzésének, a divatnak stb.

Jó hatással volt a piacra, hogy az új mechanizmus körülményei között nagykorúsított *tanácsi és szövetkezeti ipar* nagyfokú piaci mozgékonyasága és alacsony rezsiköltségei miatt gyakran a nagyüzemeknél kedvezőbb szállítási feltételeket ajánlhat. A Veszprémi Gépjavitó Vállalat például laprugók gyártását kezdte meg és versenyre kelt a Szerszám- és Gépelemgyár áraival. Az egyik érdi szövetkezet 10 százalékkal olcsóbban gyártja a fémréteg-ellenállásokat a Videoton részére, mint az erre szakosított minisztériumi vállalat. A fogyasztók és a népgazdasági egyensúly szempontjából egyaránt előnyös, hogy például a Ganz-MÁVAG a vasszerkezetek iránti növekvő kereslet ellenére engedményadásra kényszerül a helyi ipar erősödő konkurrenciája miatt.

Fentiekhez hasonlóan a minisztériumi nagyvállalatok között is erősödik a verseny. A könnyűipari üzemek nagyobb figyelmet fordítanak a márkázásra, a védjegyezésre és általában az árupropagandára. Az Aprító-gépgyár kedvező árajánlatokkal igyekszik termékeinek piacait bővíteni a Láng Gépgyárral, a Diósgyőri Gépgyárral és a Csepeli Egyedi Gépgyárral folytatott versenyben.

A mechanizmus irányelveinek érvényesülését kell látni abban, hogy *a szocialista országokból importált olcsó termékek értékesítési gondot okoznak néhány vállalatnak*. Ismeretes, hogy az igen éles importverseny hatására tavaly 150 forinttal csökkent a „Hajdú” porszívó ára. Az Egyesült Izzó a tv-képcsövek árát volt kénytelen leszállítani a hasonló importtermékek szintjére. A Vörös Csillag Traktorgyár és a Csepel Autógyár az árintézkedéseken túl a garanciális idő, illetve a teljesítmény emelésével is igyekszik versenyképessé válni. Az eddigi tapasztalatok is példázzák — noha a verseny még éppen csak elkezdődött —, hogy a vevők megnyeréséért folyó harc kikényszeríti a műszaki fejlesztés meggyorsítását, a gazdaságosabb munkát, az árengedményt, az igények minél teljesebb kielégítését.

Tapasztalatok szerint a piaci verseny hatása nem mindig látványos, s gyakran eredményei sem érzékelhetők közvetlenül. A minőség jelentős javulása, a korszerűbb vagy merőben új termékek megjelenése hosszú időt, gyakran esztendőket igényel. Érdemes megfigyelni, hogy különösen azok a vállalatok foglalkoznak igen tevékenyen a műszaki fejlesztéssel, a jövő megalapozásával, amelyeket anyagilag is érzékenyen érintett a verseny, elsősorban az importtermékek konkurrenciája. A piaci versenyből gazdasági kár, társadalmi veszteség is adódhat, fejlesztési, gyártási párhuzamosságok, kihasználatlan kapacitások formájában. Erre nézve azonban említésre méltó példát ma még nem tudunk felhozni. A verseny gyengeségére utal, hogy a vállalatok többségénél a kereslet a termelési lehetőségeket meghaladja, tehát rövid távon még *a többtermelés realizálásáért sem kell versenyezni*. Viszonylag legnagyobb mértékben érzik a verseny szorító hatását a textil-, bőr- és ruházati ipar vállalatai.

Az a tény, hogy a kedvező és a közepes értékesítési helyzetben levő vállalatok a vizsgált vállalatok kétharmadát tették ki, azt eredményezte, hogy 1968-ban még a nyereségnövelés legkönnyebben mobilizálható forrásai is kihasználhatók voltak. Nemcsak az induló árak kedvező szintje biztosított viszonylag könnyen elérhető és manipulációs jellegű nyereséget a vállalatok számára, hanem a termelés növelése és a nagyobb

nyereséghezóamú gyártmányprofil kialakítása is. Az így elért nyereség a teljes nyereségtömegnek csaknem felét tette ki. Tapasztalataink szerint a munka termelékenységének számottevő növelésére, jelentős át-szervezésekre, a korszerű munka- és termelés-szervezési eljárások bevezetésére csak elvétve került sor. Az 1968. évi sajátos piaci helyzetben tehát *a nagyobb nyereséghezóamú gyártmányprofil kialakításával elérhető nyereség volt a nyereségnövelés egyik legkönnyebben mobilizálható forrása és egyben — függetlenül az eredeti vállalati szándékoktól — az értékesítési funkciók és szervezet kialakításának legfőbb rövid távú gazdasági indítéka is.* A vállalatok értékesítési biztonságának hosszabb távú csökkenésével erre a kialakulóban levő értékesítési szervezetre egyre nehezebb feladatok hárulnak majd és csak a jövő dönti el, hogy a gazdasági reform induló évében a vállalatoknak mennyire életképes értékesítési szervezetet sikerült létrehozniuk.

A beszerzési funkciók és szervezet fejlődése

A *beszerzési funkciók* hatékonyabb megszervezése és továbbfejlesztése véget a vállalatok általában viszonylag kevés erőfeszítést tettek. Eltekintve a beszerzési-gazdálkodási funkcióknak a gyárak, gyáregységek belső önállóságának növelését célzó átszervezésétől, korszerűsítési törekvésekkel csak elvétve találkoztunk. A vizsgált időszakban a *beszerzési funkciók* fejlesztésének alábbi formái kerültek előtérbe:

— Néhány vállalat fokozta a beszerzési munka szakosítását (Debreceni Ruhagyár, Soproni Ruhagyár, LKM, Vilati).

— Árfigyelő, anyaginformációs szolgálatot, piackutató munkát szervezett a Híradástechnikai Vállalat, a Villamos Berendezés és Készülék Művek, a Diósgyőri Gépgyár, a Tisza Bútorgyár.

— Az anyagbeszerzés gazdaságosságának ellenőrzését vezette be a Magyar Hajó- és Darugyár, Csepel, Villamos Berendezés és Készülék Művek.

— Az importjogot nyert vállalatoknál (Bőripari Vállalat, Magnezitipari Művek, Egyesült Izzó stb.) természetesen az importtevékenység is új funkcióként jelenik meg.

— Elgondolkodtató, hogy a jelentős számú fuvarigényes beszerzési tevékenységet folytató vállalat közül csak az Ipari Robbanóanyaggyár fejlesztette ki a fuvar- és tarifaellenőrzési tevékenységet.

A *beszerzési szervezetnél* viszonylag kevés a változás. A legszélesebb körű módosulást a hagyományos anyag- és áruforgalmi osztályoknak — az értékesítés kiválása miatti — felbomlása hozta. Ezenkívül a fent jelzett funkcióváltozások okoztak kisebb szervezeti módosításokat.

A beszerzési szervezet létszáma jelentősen csak az importjogot nyert vállalatoknál nőtt. A vállalatok többségénél a beszerzési létszám az 1967. évi induló létszámhoz képest legfeljebb 1—2 fővel emelkedett vagy változatlan maradt, elenyésző csökkenés csak néhány gépipari vállalatnál tapasztalható. Az átlagos létszámnövekedés az összes alkalmazotti létszám százalékában a vegyipari vállalatoknál 0,20, a kohó- és gépipari vállalatoknál 0,12, az építőanyag-ipari vállalatoknál 0,11, a könnyűipari vállalatoknál pedig 0,22 százalékot tett ki.

A helyzet áttekintése alapján megállapítható, hogy *a vállalatoknál az anyagbeszerzési funkciók és szervezet fejlődése több tekintetben elmaradt a várakozás mögött.* Úgy tűnik, hogy a vállalatok a piac szerepével gyakran egyoldalúan, csak az értékesítés vonatkozásában számoltak, a beszerzési szempont viszont meglehetősen figyelmen kívül maradt. Valószínű, hogy ebben a reform előkészítésével kapcsolatos propaganda és oktatás némi egyoldalúsága, illetve az is szerepet játszott, hogy az értékesítéssel szemben a beszerzés kevésbé értékelt tevékenység. A beszerzési funkciók fejlesztése elhalasztásának fő oka azonban szerintünk abban keresendő, hogy *az 1968. évi sajátos piaci helyzet* (a vállalatok kétharmada tartozott a kedvező és közepes értékesítési helyzetben levő vállalatok közé) *lehetővé tette a beszerzési tevékenység veszteségeinek* — elsősorban a beszerzett termékek áremelkedéséből adódó veszteségeknek — *az értékesítési árakban való elszámolását és ezáltal azoknak a vevőkre való áthárítását.*

A vállalati anyagbeszerzők jelentős része még a tervutasításos rendszerben jelentős piacismeretre, ügyességre tett szert hiányanyagok felhajtásában, s ma lényegében e képességeit hasonló módon gyümölcsözteti. Ez azonban kevésbé változtat azon, hogy *a vállalatok jelentős részénél a beszerzés nem fejlődött korszerű kereskedelmi tevékenységgé,* és sok helyütt a szabályozott piac szerepét az anyagellátásban hiányosan ítélik meg.

Ez a helyzet a közölt vállalati vélemények egy részében is tükröződik. Egyesek a régi termékgazdálkodási rendszert célszerűbbnek ítélik, mert könnyebb volt az anyaghoz hozzájutni, azaz nem szívesen vállalják az önálló kereskedelmi tevékenység terheit és kockázatát, mások viszont olyan árjelenségekre panaszkodnak, amelyek az új gazdasági mechanizmus természetes velejárói vagy amelyeket saját maguknak kellene megoldaniuk stb.

A reform fontos szerepet szánt a termelővállalatok versenyének. Számolt azonban azzal is, hogy egyes nagyvállalatok mint adott termékek specializált és kizárólagos termelői monopolhelyzetben vannak és maradnak. Irányelv volt, hogy a specializációt elő kell mozdítani, de ez nem biztosíthat szinte hatósági jogkört a monopolista helyzetű vállalatoknak. Emellett törekedni kell arra, hogy a monopolista helyzetből adódó hátrányok minél kisebb mértékben érvényesülhessenek.

A reform kezdeti tapasztalatait célszerűen értékelni csak a reform előtti helyzetből kiindulva, azzal összehasonlítva lehet. Tudvalevő, hogy már a reform előtti anyagellátási helyzetet is sok termék tekintetében egyfelől a keresleti túlsúly, a hiánygazdálkodás, másfelől a termelővállalatok monopolhelyzete jellemezte. A termékgazdálkodás régi rendszerében azonban *a hiánygazdálkodás és a monopolhelyzet hátrányai gyakran módosult formában jelentkeztek.* A régi gazdálkodási rendszer gyakran elfedte a hiányosságokat, anélkül, hogy kiküszöbölte volna őket. Innen ered több vállalatnak az a véleménye, hogy a kiutalásos rendszer jobb volt, mert a kevesebbhez egyszerűbben és biztosabban tudott hozzájutni.

A reform a vizsgált kezdeti időszakban nyilvánvalóan nem hozhatott gyökeres változást a vállalatok anyagellátási helyzetében, mert a hiánygazdálkodás megszüntetése, a piaci egyensúly megteremtése, és a ter-

melői monopolhelyzetből fakadó hátrányok felszámolása jelentős részben csak hosszabb folyamat eredménye lehet.

Sok vállalat már a reform kezdetén olyan helyzetet remélt, amely csak a teljes kibontakozás időszakában alakulhat ki. Figyelembe kell venni azt is, hogy a vállalatok anyagellátásának kritikája korábban szűk keretek közé szorult, összehasonlíthatatlanul kisebb nyilvánosságot kapott, mint például a lakosság fogyasztási cikkekkel való ellátásának bírálata. Egyes vállalati nyilatkozatok élességében szerepet játszik az a tény is, hogy jelentős fórumon először kapnak kritikai lehetőséget.

A beszerzési feltételek alakulásának néhány aspektusa

A reformtól a vállalatok a beszerzési feltételek jelentős javulását várták és várják. Valós és túlzottan optimista várakozásaik azonban csak részben teljesültek, s ez érthetővé teszi, hogy olyan kérdésekben, mint a szerződéskötés lehetőségeinek alakulása, az ár- és szállítási feltételek körüli viták, a verseny, a vevő biztonsága, a szállítási határidők, a minőségi előírások betartása stb., a vállalatok véleménye igen eltérő.

Az anyagok biztosítása, azaz a szerződéskötés lehetőségeit illetően a vállalatok véleménye a 4. sz. táblázatban közöltek szerint oszlik meg.

4. sz. táblázat

A vállalati vélemények megoszlása
a szerződéskötési lehetőségek alakulása szempontjából
(százalékban)

Vállalatcsoport	Könnyebb	Vegyes vagy változatlan	Nehezebb
Vegyipari	33	33	33
Kohó- és gépipari.....	9	27	64
Építőanyag-ipari.....	—	28	72
Könnyűipari	41	30	29

Meglehetősen egyértelműen könnyebbnek tartják a vállalatok az importanyagok biztosítását, kifogásaik inkább technikai természetűek; például hosszadalmas a KKM-engedélyezés, a bizományos a vételárat a rendeletileg előírtnál korábban kéri.

Sok a kifogás a *TEK-vállalatokkal* szemben, amelyekkel előzetes szerződést kötni nem lehet, az igényeket pedig csak készletük függvényében képesek kielégíteni. Ehhez kapcsolódik csaknem minden iparágban az a vélemény, hogy az új körülmények közt a kisfogyasztók helyzete rosszabbodott. Ezzel szemben megállapítják azt is, hogy ott, ahol a nagy mennyiség következtében kapacitáslekötési vagy éves keretszerződés kötése van mód, az ellátás kielégítő.

A szállítókkal kapcsolatban *árvitákat* a beszerzők az 5. sz. táblázatban feltüntetett módon értékelik.

A kép teljességéhez az is hozzátartozik, hogy a beszerző vállalatok egy része nem szívesen kezdeményez árvitát, mivel nem látja értelmét,

**A beszerzők értékelése
a szállítókkal kapcsolatos árvitákról
(százalékban)**

Vállalatcsoport	Érdemleges jelentőségük	
	van	nincs
Vegyipari	38	62
Kohó- és gépipari.....	23	77
Építőanyag-ipari.....	43	57
Könnyűipari	39	61

illetve úgy véli, hogy az a későbbi kapcsolatokat károsan befolyásolja. Az árviták nagy része monopolista magatartásból született és a vitában többnyire a monopolista szállító javára kellett engedni. Elvértve számol be néhány vevővállalat számára eredményes árvitáról. Az árviták leggyakoribb tárgya a felárak érvényesítése. A szerződéskötést megelőző árvitákhoz kapcsolódnak a *szállítási feltételekkel* kapcsolatos viták, ezek közül is legjelentősebbek a szállítási határidő és a szállítások ütemezése körüli nézeteltérések. Ezek a viták eddig azt eredményezték, hogy a szállítók határidő-vállalásait tekintve a helyzet inkább rosszabbodott, mint javult. A beszerzők véleményének megoszlását a 6. sz. táblázat mutatja.

**A beszerzők értékelése a szállítási határidő
és ütemezés alakulásáról
(százalékban)**

Vállalatcsoport	Javult	Változatlan	Romlott
Vegyipari	20	35	45
Kohó- és gépipari.....	8	54	38
Építőanyag-ipari.....	—	43	57
Könnyűipari	10	73	17

Lényeges javulást nem is lehetett elérni, hiszen a szállítók változatlanul nem raktárról, hanem a termelésből értékesítenek. A szállítók értékesítési politikájában a *raktárra gyártás* változatlanul nem tud tért hódítani, mert ez a többi között pénzügyi okokból hátrányos, másrészt a jelenlegi helyzet megváltoztatására sem érdek, sem kényszer nem tereli őket.

A TEK-vállalatok esetenként vállalkoznak ugyan az igények gyors kielégítésére, de csak jelentős felárak felszámítása mellett.

A termelővállalatokra jellemző, hogy a várakozással ellentétben *folyamatos, naptári szállítási határidőt általában nem vállalnak*. Minden iparágban jelzik a vevők, hogy szállítóik jelentős része a korábbi gazdálkodási rendszerben előírt szállítási határidőkkel, illetve ütemezéssel szemben csak hosszabb határidőket fogad el. A kohászatban például havi helyett negyedéves, a fonodáknál dekád helyett havi ütemezést lehet tapasztalni stb. Elterjedt jelenségnek tűnik a szerződéskötés elhúzása, a rendelések késedelmes visszaigazolása is.

Ezek után nem meglepő, ha a vállalatok a piaci helyzetet úgy értékelik, hogy a verseny még csak szűk területen hat. A válaszok megoszlását arra a kérdésre, hogy a vállalatok *beszerezésük* valamely területén észlelnek-e versenyt, a 7. sz. táblázat mutatja.

7. sz. táblázat

A beszerzési verseny észlelésére vonatkozó válaszok megoszlása (százalékban)

Vállalatcsoport	Igen	Nem
Vegyipari	41	59
Kohó- és gépipari.....	28	72
Építőanyag-ipari	43	57
Könnyűipari	45	55

A versenyt a vállalatok többnyire *többcsatornás beszerzési lehetőség* (import, TEK-vállalat, termelővállalat) esetén észlelik. Néhány vélemény szerint verseny észlelhető olyankor is, amikor a terméket több hazai vállalat, ktsz stb. gyártja.

Az eddigiekben a vevő hátrányos szerződési helyzetét vázoltuk fel. Az alábbiakban a szerződések teljesítése, pontosabban a határidő és a minőség betartása, a vevő biztonsága szempontjából kívánunk képet adni.

A vállalatok szerint vevői biztonságuk *a szállítási határidők betartását* illetően lényegében nem változott. Információink azt mutatják, hogy a szállítók vállalására fokozott óvatosság jellemző, s a vállalt kötelezettségnek — kevés kivételtől eltekintve — eleget is tesznek. Mivel azonban a legtöbb esetben a szállító diktálja a határidőket, a vevővállalatok jó része úgy érzi, hogy biztonsága nem nőtt, hanem csökkent.

A vevővállalatok szerint a szállított termékek minősége a 8. sz. táblázatban közöltek szerint alakult.

8. sz. táblázat

A szállított termékek minősége a vevővállalatok szerint (százalékban)

Vállalatcsoport	Javult	Változatlan	Romlott
Vegyipari	18	77	5
Kohó- és gépipari.....	15	84	1
Építőanyag-ipari	14	72	14
Könnyűipari	6	87	9

A javulás, illetve a romlás csupán a beszerzett anyagok egy-egy csoportjának minőségére vonatkozik. A helyzetet átfogóan értékelve így kis javulásra lehet következtetni.

A vállalatoknak a versenyről vallott felfogását is módosítani kellene, mert a verseny tényét kizárólag a több, a párhuzamos beszerzési forrás-

ban látják. Az import, TEK-vállalat, termelővállalat többszörös beszerzési lehetőség mellett, párhuzamos kínálat csak jelentéktelen termékekből és jórészt csak termelőszövetkezetek, egyes kis- és középvállalatok részéről fordult elő. Az anyagok, félkésztermékek volumenének túlnyomó részét azonban specializált nagyüzemek gyártják és forgalmazzák, s így ezek mint kizárólagos termelők, továbbra is monopolhelyzetben vannak. Ez a specializáció — mint ahogyan a reform irányelvei is megállapítják — a műszaki és gazdasági fejlődés szükségszerű és elengedhetetlen velejárója. Ezért alapvetően hibás a vállalatoknak az a szemlélete, amely az anyag- és félkésztermék-gyártók monopolhelyzetét szükséges rossznak tartja, és a verseny teljes kibontakozását ennek felszámolásától várja. A versenynek ebben a helyzetben kell kibontakoznia, a *gyártók egy részének monopolhelyzete nem abnormalitás, hanem az adott helyzet egyik jellemző vonása*. Mivel az anyag- és félkésztermék-gyártó iparágakban e monopolhelyzetet a termelőerők, mindenekelőtt a termelési kapacitások szakosítása és koncentrációja hozta létre, meglehetősen közömbös, hogy ezek az üzemek milyen vállalati szervezetben működnek. (Például a Kőbányai Porcelángyár mint önálló vállalat is monopolista helyzetben maradna, mint ahogy a vaskohászati vállalatok a pluralitás ellenére is monopolista helyzetben vannak.)

Ha egyes termelők monopolhelyzetét kialakult adottságnak tekintjük, s azt tartjuk, hogy a versenynek ilyen körülmények közt kell kibontakoznia, akkor *a versenytársak száma nem lehet a verseny alapvető és kizárólagos feltétele*. Alapvető feltétel az is (a monopolhelyzetben ennek kell csaknem kizárólagosan a kívánt hatást elérnie), hogy a nyereségre törekvő és a termelést növelő gyártó érdekelt legyen a vevő minél jobb kiszolgálásában. Úgy véljük, hogy a szabályozott piac keretében ezt a törekvést is versenynek kell tekintenünk, amely a vevő jobb kiszolgálásával növeli a nyereséget, feltéve, hogy ezek piaci hatása azonos a konkurrenca nyomása alatt létrejövő piaci hatásokkal.

A problémát abban látjuk, hogy a jelen helyzetben a nyereség nem a kívánt mértékben és módon függvénye a vevők jobb kiszolgálásának. Ennek, úgy tűnik, két fő oka van: egyrészt a több területen meglévő hiánygazdálkodás, keresleti túlsúly, másrészt a piaci partnerek, az eladók és vevők piaci magatartásának fejletlensége.

A termelés és a termelői szükségletek összhangjának, illetve az egyensúly hiányának mélyebb elemzése meghaladja vizsgáldásunk tárgykörét. Azt azonban meg kell állapítanunk, hogy a keresleti túlsúly, az igények kielégítése körüli panaszok jelentős mértékben a vállalatok piaci magatartásában rejlik, részben szubjektív okokra vezethetők vissza. A piaci magatartás fejletlensége elsősorban abban tükröződik, hogy a vállalatok, mint szállítók, a keresleti túlsúlyból adódó előnyök kihasználására törekszenek, mint beszerzők viszont elvárják, hogy számukra az új gazdasági mechanizmus kedvezőbb feltételeket biztosítson, mint amilyenek a tervutasításos rendszerben érvényesültek. Ez a fő oka annak, hogy a szállítási feltételek — elsősorban a határidő és az ütemezés — tekintetében ellentmondásos törekvések érvényesülnek, s csak igen vontatottan alakul ki a forgalmi kapcsolatok normalizálását szolgáló, jogilag nem rögzíthető szabályok, szokások új rendszere.

A vállalati értékesítési és beszerzési funkciók (szervezet) fejlődési üteme között — amint az az eddigi fejtegetésekből kitűnik — az új mechanizmus bevezetésének időszakában jelentős *fáziseltolódás* jött létre; az előbbieket számottevően fejlődtek, az utóbbiaknál bizonyos megrekedés tapasztalható. A fenti fáziseltolódásban az 1968. évi sajátos piaci helyzet hatása tükröződik, amelyet az jellemzett, hogy a piaci forgalom kétharmadát azok a vállalatok bonyolították le, amelyeknél globális keresleti túlsúly és globális keresleti-kínálati egyensúly állott fenn. Ilyen piaci helyzetben az értékesítési és a beszerzési funkciók (szervezet) fejlődési üteme közötti fáziseltolódás aligha kerülhető el, mert *míg a nagyobb nyereséghez vezető gyártmányprofil kialakításával elérhető jelentős nyereségtöbblet érdekeltté teszi a vállalatokat az értékesítési funkciók kifejlesztésében, addig a beszerzési tevékenység veszteségeinek — elsősorban az áremelkedésből adódó veszteségeknek — az értékesítési árakban való érvényesíthetősége akadályává válik a beszerzési funkciók kifejlesztésének.* Ennek a folyamatnak a kialakulásában természetesen más tényezők is szerepet játszottak, de úgy véljük, hogy a fő motívumot emeltük ki akkor, amikor az 1968. évi sajátos piaci helyzetet állítottuk előtérbe. A vállalati értékesítési és beszerzési funkciók várható fejlődése ezért elsősorban az általános piaci helyzet várható alakulásának függvénye, amelynek prognosztizálása a közgazdasági kutatás előtt álló feladat.

V. L. ISZRAELJAN—L. N. KUTAKOV:

A DIPLOMÁCIA KULISSZÁI MÖGÜL

(A tengelyhatalmak agressziója és egymás közötti titkos háborúja)

A könyv a különböző külügyminisztériumok több évvel a második világháború befejezése után feltárt levéltárainak, továbbá vezető politikusok, diplomaták és katonák emlékiratainak alapján készült és a második világháború diplomáciájának, gazdasági és politikai harcainak kulisszái mögé világít be.

A magyar Külügyminisztérium titkos anyagainak nagy része már feldolgozásra került, de hazai olvasóközönségünk nem ismerte eléggé a világpolitikai és gazdasági összefüggéseket, amelyekre most a két kitérő szovjet történetész könyvében rávilágít. A szerzők részletesen elemzik a német—olasz—japán háborús tömb létrejöttének, háborús diplomáciájának, majd a diplomácia összeomlásának és a háború elvesztésének körülményeit. Részletesen tárgyalják a fasiszta tömbön belüli ellentéteket, a tömb tagjainak egymás közötti titkos diplomáciai és gazdasági háborúját, amely gyakran a nyílt konfliktusig mélyült. Különösen a német—olasz és a német—japán ellentétek rajza érdemel figyelmet, de a magyar—román viszony taglalása és a hitlerista kisantant (szlovák—horvát—román) kialakulása is eddig ismeretlen anyagokkal gazdagítja külpolitikai tájékozottságunkat.

240 l.,

fűzve 26,— Ft

Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó kiadványa

BERTÓTI LÁSZLÓ:

A nemzeti jövedelem és az értéktöbbletráta

A tudományos kutatók nem nagyon szeretik a terminológiai vitákat. „Beszéljünk a lényegről, s ha sikerült megértenünk a valóságos összefüggéseket, folyamatokat, akkor már nem olyan perdöntő, hogy ezeknek milyen nevet adunk.” Ezzel az állásponttal lényegében magam is egyetértek. De én elsősorban egyetemi oktató vagyok, s így előadásaimban évről évre állást kell foglalnom a politikai gazdaságtan vitatott problémáiról. Élőszóban már évek óta szembeszállok például azokkal, akik a nemzeti jövedelem kategória korábbi definíciójának megváltoztatására törekuszenek. Nézeteimet írásban is kifejezésre juttatom mint „A kapitalizmus politikai gazdaságtana” című egyetemi tankönyv egyik szerzője. A kutatók, a cikkírók a tankönyvben kifejtett álláspontokat azonban rendszerint teljesen figyelmen kívül hagyják. Mintha iratlan törvényként kezdene kialakulni, hogy tankönyvekkel nem vitatkozunk. Pedig hasznos lenne, ha a vitázók a tankönyv megfelelő tételeit is ízekre szednék, bemutatva azok tarthatatlanságát. Nyilván nem mindegy, hogy a Marx Károly Közgazdaságtudományi Egyetemen elavult, dogmatikus nézeteket tanítunk, avagy lépést tartunk a tudomány fejlődésével.

Mindezek — úgy vélem — kellően indokolják, hogy a Közgazdasági Szemlében hozzászóljak egyrészt ahhoz a lezártnak egyáltalán nem tekinthető vitához, mely a *nemzeti jövedelem fogalmának értelmezésére* vonatkozik, másrészt ezzel összefüggésben felvessek néhány gondolatot az *értéktöbbletráta kategóriájával* kapcsolatban. Az utóbbiról a vita csak most van kibontakozóban — egyelőre szóban.

Vita a nemzeti jövedelem fogalmáról

A nemzeti jövedelem fogalmával kapcsolatban a vita elsősorban akörül forog, hogy az ún. *fogyasztói szolgáltatások* hozzájárulnak-e a nemzeti jövedelem növekedéséhez vagy sem. Ha igen, akkor az ilyen szolgáltatást végzők megtermelik saját jövedelmüket, sőt még *m*-et is létrehozhatnak, ha pedig nem, akkor csupán a nemzeti jövedelem fogyasztói. Megjegyezzük, hogy e vita a szocializmus viszonyainak aspektusából merült fel, de eldöntése nyilvánvalóan érinti a tőkés társadalom nemzeti jövedelméről alkotott felfogásunkat is.

Közismert, hogy hosszú ideig egyértelmű tételekként tanítottuk a marxista politikai gazdaságtanban a következőket:

1. Értéket — és ezért értéktöbbletet is — csak a termelő- (produktív) munka hoz létre.

2. A nemzeti jövedelem *értékben* nem más, mint az új érték összege, ezért a nemzeti jövedelmet csak a produktív munka hozza létre.

3. A produktív munka anyagi javak előállítására, illetőleg fogyasztásra (felhasználásra) kész állapotba hozására irányuló tevékenység. Ezért a nemzeti jövedelem *anyagi formáját* tekintve az új értéket megtestesítő termék-tömeg.

4. A produktív munka fogalma a tőkés tulajdonviszonyok között, a *tőkés szempontjából* szemlélve, nem felel meg az előbbi meghatározásnak, mivel a *tőkés számára* csak az a tevékenység számít produktívnak, amely érték-többlet hoz létre, s az ilyen tevékenységek egy része kívül eshet az anyagi termelés körén, míg az anyagi javakat létrehozó munkák egy része nem produktív, ha egyszer nem hoz *m*-et (például a kisárutermelő munkája).

5. A nemzeti jövedelem fogalma a produktív munkának a 3. pontban adott meghatározásához kapcsolódik, tehát *nem a tőkés szempontjából vett* termelőmunka hozza létre a nemzeti jövedelmet.

En e tételeket továbbra is teljesen helytállóknak tartom, és ezért védelmükre, nem pedig cáfolatukra vállalkozom. Azt is állítom, hogy a *nemzeti jövedelmet létrehozó produktív munkának* a szocializmus viszonyai között is a 3. pont szerinti tevékenységeket kell tekinteni.

Hogy felesleges vitára ne adjak okot, sietek leszögezni a következőket:

Nagyon is tisztában vagyok azzal, hogy a nemzeti jövedelem anyagi javakban és ezek értékeként felfogott kategóriájának más a jelentősége egy szegény, mint egy gazdag nemzet számára. Mindaddig, amíg az anyagi javak kellő bőségét el nem értük, az egy főre jutó nemzeti jövedelem alakulása a gazdasági növekedés legfontosabb mutatója. Ilyenkor úgyszólván nincs is szükség ennek jellemzéseként másra. De nemcsak a feudális földesúrnak — minden embernek van „gyomorfalla”. Ha már nemcsak egyesek, hanem a nemzet nagy többsége „jóllakhat”, azaz bizonyos fokú telítettséget ér el az alapvető anyagi javakra irányuló szükségletei kielégítésében, akkor a nemzeti jövedelem további növelése mellett egyre fontosabbá válik a terhes munka idejének csökkentése, a magasabb rendű szükségletek mind nagyobb arányú kielégítése.

Mindebből következik, hogy egy bizonyos ponton túl a hagyományosan értelmezett nemzeti jövedelem egy főre jutó hányada egyre kevésbé lesz a gazdasági növekedés átfogó mutatója. A gazdasági növekedésben egyre inkább nő a kvalitatív változások szerepe. Így, ha ennek alakulására keresünk átfogó mutatót, akkor valóban olyat kell találnunk, amely az egy főre jutó anyagi javak mennyiségének alakulása mellett ezeket a kvalitatív változásokat is tükrözi. Az ember akkor szabadul fel igazán a természet uralma alól, amikor már nem okoz különösebb gondot, hogy anyagi javakkal „jóllakják”. De az ilyen fejlettségi szint elérése az *anyagi szférában alkalmazott munka termelékenységén* múlik. Ezért kell a közgazdásznak elsősorban az anyagi szférára koncentrálnia a figyelmét. Am ez a megkülönböztetett figyelem nem azt célozza, hogy ennek a szférának a súlyát, arányát egyre jobban növeljük — hanem éppen ellenkezőleg azt, hogy a többi szféra javára zsugorítsuk. Mivel azonban a „jóllakottság” érzésétől nem akarunk szabadulni, az anyagi szféra súlyát csak annak arányában csökkenthetjük, amilyen arányban ezt a termelőmunka hatékonyságának növekedése megengedi. Majd ha a világkommunizmus legeslegmagasabb fokán önmagukat regeneráló gépszörnyek leveszik vállainkról az anyagi termelés terhét, akkor majd az anyagi szférára az emberiség valóban félvállról tekinthet, és eszébe sem jut majd, hogy az anyagi javakat aszerint értékelje, hogy mennyi munkát tartalmaznak. Bizonyára lesz az emberiségnek akkor is elég megoldandó problémája. De ma még a Föld lakosságának többségéről merész állítás lenne azt mondani, hogy „jóllakott”, sőt még azt sem mondhatjuk, hogy ehhez az állapothoz közel került.

Nem is olyan régen némelyek arra hivatkoztak a munkásosztály abszolút elnyomorodásának bizonyítékaként, hogy egyes fejlett tőkésországokban nem nő, sőt csökken a kalória-fogyasztás. Ez persze csacsiság volt. De ha igaz, hogy az életmód megváltozásával egy bizonyos ponton túl az egy főre jutó kalória-fogyasztásnak egyenesen csökkennie kell egy egészséges színvonalra, ebből nem következik, hogy az elégtelen kalória-fogyasztású országok fejlődésének nem mutatója ennek növekedése. Nem arról van tehát szó, hogy az egy főre jutó kalória-fogyasztás értelmetlen index, hanem csak arról, hogy megváltozik a jelentősége, mert alakulása *mást* mutat egy bizonyos pontig és *mást* ezen a ponton túl.

Teljesen egyetértek a vitázókkal abban a törekvésükben, hogy a nemzeti jövedelem *mellett* és egyre inkább *helyett* keresnek egy új mutatót, amellyel

átfogóan lehet jellemezni a gazdasági növekedést vagy még inkább a gazdaság fejlettségi szintjét. Ez a törekvésük helyes. De érvelésükben nem azt mondják, hogy az egy főre jutó nemzeti jövedelem, csak eddig és eddig alkalmas a gazdasági növekedés átfogó jellemzésére és egy bizonyos ponton túl egyre kevésbé felel meg erre a célra, hanem azt állítják, hogy rosszul értelmeztük Marxot, és amit eddig nemzeti jövedelemnek tekintettünk, az hamis, nem marxista kategória, helyette valami más a nemzeti jövedelem.

Nem amellett kardoskodom, hogy tartsunk ki egy merev fogalomrendszer mellett, sőt az ellen sem tiltakozom, hogy egyenesen változtassuk meg — az elnevezés megtartása mellett — fogalmaink definícióját, ha kiderül, hogy rosszul definiáltuk őket. Minden fejlődő tudomány fogalomrendszere örökös átalakulásban van. De ez nem azt jelenti, hogy minden alapkategóriát derűreborúra újra definiáljunk kellő indok nélkül. Így zúrnavart teremtünk, hovatovább ott tartunk, hogy nem beszélünk közös nyelven. Ha azt mondom, hogy az egy főre jutó nemzeti jövedelem egy bizonyos pontig mást mutat, mint ezen a ponton túl, akkor ezzel is azt mondom, hogy változik a fogalom tartalma. De ez mégis más, mint ha azt állítom: eddig rosszul tudtam, mi is az a nemzeti jövedelem.

Miért nem egyszerűbb és világosabb így beszélni: eddig a nemzeti jövedelemről hallgatólágon azt is feltételeztük, hogy a gazdasági fejlődés minden időkre szóló átfogó mutatóját képezhetjük belőle. Ez a hallgatólagos feltételezés azonban ezért és ezért helytelen. Némely vitázók azonban nem így beszélnek, hanem mindenáron ki akarják terjeszteni a nemzeti jövedelem fogalmát a nem anyagi jellegű szolgáltatásokra is. Gondosan tanulmányoztam az idevágó írásokat és úgy találtam, hogy a szerzők érvelése sántít. Egyetlen elfogadható érvelést sem találtam, amely azt bizonyítaná, hogy szükség van a nemzeti jövedelem új definíciójára.

Ezért sorra veszem azokat a főbb érveket, amelyek szerint a fogyasztói szolgáltatások *termelik* és nem csupán *fogyasztják* a nemzeti jövedelmet.

1. Adva van A és B ország. Az egy főre jutó, anyagi javakban felfogott nemzeti jövedelem mindkettőben azonos. B országban azonban a munka termelékenysége kétszer akkora, mint A-ban. Emiatt B-ben a munkaerő nagyobb hányada alkalmazható a fogyasztói szolgáltatások területén, nagyobb arányban elégítenek ki *magasabb rendű* kulturális stb. szükségleteket. Ergo B országban magasabb az életszínvonal, B ország gazdagabb, nagyobb a nemzeti jövedelme, mint A-é.

Aki így érvel, az helyesen ismerte fel, hogy az életszínvonal, a szükségletek kielégítettségi foka és a nemzeti jövedelem között szoros kapcsolat van. Helyesen támadja azt a primitív felfogást, hogy az életszínvonal alakulása kizárólag az anyagi javakban felfogott egy főre jutó nemzeti jövedelem alakulásától függ. De miért kellene ezért a nemzeti jövedelem eddig kialakított nagyon is ésszerű fogalmát megváltoztatni? Drechsler Lászlóval ellentétben* az a véleményem, hogy egyáltalán nem ingatag az az álláspont, amely szerint a nemzetijövedelem-számításoknak és az életszínvonal-statisztikának nem azonos a feladata. Az életszínvonal-statisztika igenis vegye figyelembe a nem anyagi jellegű szolgáltatások „fogyasztásának” és „termelésének” eredményét is. Ezért teljesen érthetetlen számomra Drechsler álláspontja, amely szerint egy „... művészegyüttes munkája a szó legigazibb értelmében nemzeti jövedelmet hoz létre...”, ha szolgáltatásuk exportja fejében mondjuk narancsot szereztünk. Elméletileg teljesen logikus választ adunk erre a problémára, ha azt mondjuk: egy ország anyagi jellegű fogyasztása lehet nagyobb is és kisebb is, mint saját maga által létrehozott nemzeti jövedelme a nem termelő szolgáltatások exportja és importja következtében. (Most elvonatkoztatunk a nemzeti jövedelem termelő felhasználásától, amely e tekintetben szintén

* Drechsler László: A szolgáltatások és a nemzeti jövedelem, Közgazdasági Szemle, 1964. 3. szám.

különbséget okoz.) A narancsot nem mi termeltük itthon, nem is művészegyüttességünk külföldön, hanem a narancstermelők, akik a szolgáltatás fejében nekünk átengedték. Ilyen esetben a nem termelő szolgáltatás valamely nemzet számára az elfogyasztható jövedelmet a maga által termelt színvonal fölé emeli.

2. Egy másik — látszólag logikus — érv a nem anyagi jellegű szolgáltatásoknak a nemzeti jövedelembe való beszámítása mellett, hogy ezeket áruként adják-veszik. A fodrász, az orvos stb. szolgáltatásának eladásából él. Így ezeknek a szolgáltatásoknak is van értékük, a nemzeti jövedelem pedig nem más, mint az áruk új értékének az összessége. Végeredményben ez az alapkonceptiója Burger Kálmánénak.* Bár a szolgáltatások elidegenítése, megszerzése valóban adásvétel formáját ölti és ezért ennyiben ők is áruk — mégsem beszélhetünk értékükről abban az értelemben, ahogyan Marx az áruértékről beszél. Soha *nem a folyó*, hanem csak a *tárgyasult munka* érték. Így lehet értékalkotó árutermelési viszonyok között minden anyagi jellegű szolgáltatás, de már az a tevékenység nem, amelynek tárgya maga az ember, tehát amely *közvetlenül* és nem *tárgyi közvetítéssel* elégít ki szükségleteket. A szolgáltatás az áru tágabb fogalmába tartozik, mint például az értékkel ugyancsak nem rendelkező szűzföld. Eleve tévútra visz az ilyen álláspont továbbá azért — amire Drechsler említett cikkében helyesen rámutat —, mert a nem áruként termelt javakat, ha következetes akar lenni, nem tekinthetné a nemzeti jövedelem részének.

3. Gyakran hangoztatott harmadik érv, hogy a jelenleg nem termelő szolgáltatásokhoz sorolt sok tevékenység jelentős hatással van az anyagi termelésre. Ha az orvosok meggyógyítják, az oktatók kiképezik a munkást stb., akkor miért ne lennének ők is termelők? Nem hiszem, hogy akadt valaha is olyan közgazdász, aki tagadta volna, hogy az egészséges és jól képzett munkás többet tud termelni, mint a beteg és képzetlen. Itt tehát az ellenfelek nyitott ajtót döngetnek. *Elvileg* semmi kifogásom az ellen, hogy valaki olyan csodálatos módszert dolgozzon ki, amellyel ki tudja mutatni, hogy egy 10 százalékos termelésemelkedésből hány százalék tudható be az orvosoknak és a tanároknak. Sőt elvileg az ellen sincs kifogásom, hogy ugyanezt a számítást elvégezzék mondjuk a politikusokra, hiszen a nyugodt vagy nyugtalan politikai légkör ugyancsak hatással van a termelésre. Nem hiszek azonban az ilyen számítás gyakorlati sikerében és gyakorlati hasznosságában. Viszont *elvileg* tiltakozom az ellen, hogy a nem anyagi jellegű szolgáltatásoknak a termelésre gyakorolt hatását úgy vegyék figyelembe, hogy amikor az anyagi javakban felfogott nemzeti jövedelem például 10 százalékkal nőtt, akkor ebből mondjuk 12 százalékat kreáljanak, mert közben e szolgáltatások növekedési üteme meghaladta a javak termelésének ütemét. Ezzel eljutottunk a produktív és az improduktív szféra közötti határ megvonásának problémájához.

A produktív és improduktív munka közötti határ

A nemzeti jövedelem hagyományos fogalmának megváltoztatására törekvők elsősorban Marx *Értéktöbblet-elméletek* című művére hivatkoznak. Marx e mű első részében részletesen bírálja azt a kettősséget, amely a termelő munka Smith-féle meghatározásában rejlik. Helyteleníti Smithnek azt a felfogását, mely szerint a termelőmunka kritériuma, hogy értéket termel, és helyesli azt, amely szerint „csak az a munka, amely tőkét termel, termelőmunka”. Másképpen megfogalmazva, termelő az a munka „... amely *közvetlenül* a tőkével cserélődik ki” és nem termelő az, amely „... *közvetlenül* jövedelemre cserélődik”.**

* Burger Kálmáné: A fogyasztói szolgáltatások és az árutermelés, Közgazdasági Szemle, 1963. 9. sz.

** Marx: *Értéktöbblet-elméletek*. Első rész. Bp. 1958. 121–122. l.

Csernók Attila cikkében* éppen ezekből a marxi gondolatokból indul ki. De hová akar belőlük eljutni? Kiderül, hogy belőlük kiindulva akarja a nemzeti jövedelem hagyományos fogalmát valami mással helyettesíteni. A gondolatmenete ez:

1. Lám, Marx nem a „munka anyagi meghatározottságából” kiindulva definiálja a termelőmunka fogalmát, ha ezt a tőkés tulajdonviszonyok alapjáról szemléli.

2. A szocializmusban ehhez hasonlóan a szocialista tulajdonviszonyok szemszögéből kell kiindulnunk. Mivel pedig a szocializmusban a szükségletek minél teljesebb kielégítése a termelés célja, *termelő* és ezért *nemzeti jövedelmet termelő* lehet az a tevékenység is, amely ugyan nem tartozik az anyagi szférába, de *fontos személyi szükségleteket elégít ki*.

De az a „logikai egységesség”, amelyre Csernók törekszik, éppen itt nem áll helyre. Mert ha a szocialista nemzeti jövedelmet az a munka hozza létre, amely a szocialista tulajdonviszonyok szemszögéből Csernók szerint termelőnek tekinthető, akkor a tőkés nemzeti jövedelmet pedig a tőkés tulajdonviszonyok alapján produktívnek számító munkák hozzák létre.

Csernók Attila itt nem kevesebbet állít, mint azt, hogy Marx szerint akár a tőkésvállalat formájában működő örmházak alkalmazottai is *termelik* a nemzeti jövedelmet, ha egyszer tevékenységük tőkére cserélődik. Hiszen Marx a fentebb idézettekhez hozzáfűzi (Csernók ezt már nem idézi!), hogy „eszerint például a színész, még a bohóc is, termelő munkás, ha egy tőkés (a vállalkozó) szolgálatában dolgozik... míg a foltozósabó, aki a tőkéshez házhoz jön, nem-termelő munkás”. (Uo.)

Idézetekkel persze nem lehet bebizonyítani egy álláspont helyes vagy helytelen voltát — de azt jelen esetben igen, hogy Csernók tendenciózusan idéz. Még azt a hibát is elköveti, hogy a saját maga által választott idézeteket sem figyeli meg elég alaposan. „Emberek és áruk a szállítóeszközzel utaznak, s az *utóbbinak* (az én kiemeléseim — B. L.) az utazása, helyváltoztatása — ez éppen a szállítóeszközzel végzett termelési folyamat” — idézi Marxtól Csernók, és ezután megállapítja, hogy Marx a személyszállítást „... világosan és egyértelműen termelési folyamatnak, az anyagi termelés részének tekintette”.** Az ilyen érvelést nem tudom komolyan venni. De menjünk tovább:

Közismert, hogy Marx a forgalmi szférában megkülönböztet produktív és improduktív tevékenységeket. Csak az áru *használati értékének realizálásához* szükséges munkákat (szállítás, csomagolás, raktározás stb.) tekinti *termelő- és ezért értékalkotó* tevékenységeknek, míg azokat, amelyek az értékalak-változtatással kapcsolatosak, az improduktív szférába sorolja. De hogyan lehetséges ez, ha Marx szerint a „munka anyagi meghatározottsága” alapján tett megkülönböztetés a kapitalizmusra vonatkozóan érvénytelen, s csakis a tőkés szempontjából kell a határt megvonnunk? Nem vitás, hogy minden kereskedelmi alkalmazott munkája *tőkére cserélődik* még akkor is, ha annyira pusztán az értékrealizálással kapcsolatos, mint a pénztáros tevékenysége. Nos, ha Csernók Attila szerint a produktív munkára vonatkozóan kizárólag csak az egyik — ti. a tőkés tulajdonviszonyok szempontjából vett — meghatározás a helyes, akkor Marx itt logikai ellentmondásba keveredett. Ez persze lehetséges. De ha *a-t* mondtunk, mondjunk *b-t* is. Nem beszélhetünk többé tiszta forgalmi költségekről, nem állíthatjuk ezután, hogy az áru pusztá értékalak-változtatásával kapcsolatos tevékenység improduktív. Képtelen vagyok belátni, hogy fogalomrendszerünk ilyen jelentős átdolgozására van szükség.

Igaz, az általam vitatott Csernók-cikk 1965-ből való. Háttha változott az-

* Csernók Attila: A nemzeti jövedelem értelmezésének néhány elméleti és gyakorlati kérdése, Közgazdasági Szemle, 1965. 2. szám.

** Csernók Attila: I. m. 223. 1.

óta a szerző véleménye. Valóban így van — idézem: „Amennyiben ugyanis a hadianyag-termelést a nemzeti jövedelemben számításba vesszük, következetes és indokolt lenne a katonaság és a hadianyag felhasználásával létrejövő védelmi szolgáltatást is tekintetbe venni.”* Jól értsük meg! Vasvezérgályos ősém — aki most katona — elment két évre nemzeti jövedelmet termelni. Nem történt lényeges változás, mert eddig is ezt tette — legfeljebb annyi, hogy most magasabb rendű szükségleteink kielégítésén fáradozik, ezért a nemzeti jövedelem növekedéséhez nagyobb arányban járul hozzá. Nos, az ilyen állásponttal szemben nem talállok komoly ellenérvet.

Véleményem szerint a produktív és improduktív tevékenység között egészen máshol húzható meg a határvonal, ha e kategóriákat a *nemzeti jövedelem létrehozása szempontjából* közelítjük meg, mint ha osztályozásunkban a mindenkor fennálló *tulajdonviszonyokból indulunk ki*. Benedeki Jánosné nemrég megjelent könyvében** a produktív munka határvonalát éppen a nemzeti jövedelem szempontjából igyekszik megvonni. Szerinte a produktív munkának három kritériuma van: „a) az ember által a természetre gyakorolt hatás; b) emberi szükséglet kielégítése érdekében eszközölt tevékenység; c) társadalmilag megfelelően szervezett emberi tevékenység”. (27. l.) Ennek alapján teljesen megnyugtatónak találja azt a gyakorlatot, hogy a személyszállítást mint a nemzeti jövedelmet termelő munkát veszik számításba. „A személyszállítás és a hírközlés természetre gyakorolt hatása: a tér leküzdése helyváltoztatási, illetőleg hírközlési eszközökkel.” (31. l.)

Azzal egyetérték, hogy a produktív munkát az anyagi szférába igyekszik helyezni, de kritériumait nem tartom szerencsésnek. Szerintem a nemzeti jövedelem létrehozása szempontjából vett produktív munka ismertetőjegyeit Marx egyértelműen megadta *A tőke* első kötetében, amikor a munkafolyamatot mint használati értékek előállítására irányuló célszerű tevékenységet ábrázolta. Az ilyen termelőtevékenység kritériuma, hogy *célja* valamilyen *tárgyat munkaeszközök segítségével* szükségletkielégítésre alkalmassá tenni (átalakítani, helyét megváltoztatni stb.). Ebből kiindulva minden olyan tevékenység improduktív, amelynek „tárgya” maga az ember, illetőleg amely tárgyi közvetítés nélkül *közvetlenül* elégíti ki emberi szükségletet. Ha e megkülönböztetést nem értelmezzük „szűkkeblűen”, akkor természetesen produktív a valamilyen javakat előállító vállalat igazgatója is, hiszen nem a tevékenysége maga, hanem annak valamilyen *tárgyi eredménye* szolgálja szükségleteink kielégítését.

Úgy látom tehát, hogy az ún. anyagi szféra *elméletileg* kellő biztonsággal elhatárolható a nem anyagi szférától. Vitathatatlan azonban, hogy a *gyakorlatban* a kérdés sokkal bonyolultabb és a tényleges határvonal sok esetben csak *konvencionális* lehet. Világos, hogy elméletileg egészen más a vasút funkciója, ha nyaralókat szállít a Balatonra, mint ha javakat juttat el felhasználásuk helyére, vagy akár a munkaerőt viszi a munkahelyre. *Elméletileg* tehát sem a személyszállítás, sem a hírközlés nem sorolható teljes egészében az egyik vagy a másik kategóriába, de *gyakorlatilag* ezt megtehetjük. Az elméleti határmegvonás jelentősége éppen abban van, hogy a tényleges határvonalban a gyakorlat ne tévedjen túlságosan nagyokat.

Hadiipar. Tiszta forgalmi költségek

Göncöl György*** a következő gondolatot veti fel: „nemcsak arról van szó, hogy a szolgáltatások meghatározott körét mint produktív munkát *be kellene vonni* a nemzetijövedelem-számításba, hanem egyszerűs mind arról is, hogy az

* Figyelő, 1968. 11. sz. 3. l.

** Benedeki Jánosné: A nemzeti jövedelem és tényezői, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1968.

*** Göncöl György: Nemzetijövedelem-számítás és értékelmélet, Közgazdasági Szemle, 1965. 5. sz.

anyagi termelés és felhalmozás bizonyos részét mint eredetileg ugyan produktívnak szánt, de végeredményben improduktívnak bizonyult munkát — ha ez a dolog természeténél fogva egyáltalán lehetséges volna — *le kellene vonni* a megtermelt nemzeti jövedelemből.” (610. l.) E tekintetben az elfekvő készletekre, a selejtre stb. gondol.*

Ha jól értem a szerző logikáját, akkor itt arról van szó, hogy az új értéket megtestesítő használati értékek egy része csak *formailag* része a nemzeti jövedelemnek. Valóban léteznek olyan „javak”, amelyek sem a jelenben, sem a jövőben nem válhatnak senki valóságos jövedelmévé, s legieljebb a „*potenciális nemzeti jövedelem*” részeként vehetők figyelembe. A Göncöl György által említettaken kívül ilyennek tekintek minden olyan új értéket megtestesítő termelési eszközt, amelyet például olyan katonai berendezések gyártására használnak fel, mint tankok, ágyúk, nukleáris fegyverek stb. Sőt ide sorolhatók az áru értékoldala miatt felmerülő tiszta forgalmi költségek egyes dologi elemei és az előállításukra fordított eszközök is. A pénzként funkcionáló arany, a pénztárgép stb. *nem az ember, hanem a speciális tulajdonviszonyok* (az áruviszonyokat szülő tulajdonforma) szükségleteit elégítik ki. Még inkább áll ez a hadfelszerelési tárgyakra (nem *értve bele* fogyasztási cikkeket). Úgy gondolkodom tehát, hogy közgazdasági tartalma szerint egészen más történet, ha az acélból traktort, mint ha tankot formáltak.

A marxi újratermelési sémában szereplő $v_1 + m_1$ az I. osztály hozzájárulása a nemzeti jövedelem termeléséhez. De a $v_1 + m_1$ értékösszeg mögött levő termelési eszközök egy része a fegyvergyártás c-jeként kerül felhasználásra. Világos, hogy ez a rész a „*potenciális nemzeti jövedelem*” része, mert belőle további termelési eszközök vagy közvetlenül fogyasztási cikkek is gyárthatók lettek volna. De ehelyett kidobtuk az ablakon, sőt bizonyos szempontból sokkal rosszabbat cselekedtünk: további javak elpusztítására alkalmas eszközzé formáltuk őket. A pénztárgép ettől csak két dologban különbözik: 1. nem pusztító eszköz, 2. értéket átadja a termelési eszközöknek és a fogyasztási cikkeknek. De látható, hogy nem a javak szaporítására szolgál, mint például a termelési eszköz, hanem csupán az áruk drágítására. Gondoljuk csak el, hogy valamely árutermelő társadalom a felhalmozást úgy forszirozza, hogy egyre több termelési eszközt irányít át a hadiiparba és a tiszta forgalmi költségek dologi elemeinek megtermelésébe.

Nos, ha a fogalom megváltoztatására törekvők egy része az életszínvonalra gyakorolt hatásra hivatkozik, akkor most én is ezt teszem: mi lesz ilyenkor az életnívó alakulásával? Csak ezt az érvemet nem a produktív munka körének *bővítése*, hanem *szűkítése* végett hozom fel. Szerintem nagyon is ésszerű különbséget tenni a *potenciális* és a *reális* nemzeti jövedelem termelése között, ha már egyszer a gyakorlat mindenütt az, hogy a tankot gyártót nem a nemzeti jövedelem *fogyasztójának*, hanem *termelőjének* tekintik. Egy fegyvergyár munkásáról aligha mondható el, hogy létrehozza saját létfenntartási alapját és még *m-et* is termel. Ha a dolognak nem a *formai* oldalát nézzük,

* Göncöl György alapkoncepciójával egyetértek, amikor erőlesen tiltakozik a produktív és improduktív munka közötti határvonalnak a polgári közgazdászokat túlléptető elmosása ellen. A túlléptetés itt helyénvaló kifejezés, mert a vitákban nemegyszer odáig mennek el, hogy valamiféle *m-et* is tudjunk be a nem anyagi jellegű szolgáltatás hozzájárulásaként. Ezek szerint például egy magyarszakos gimnáziumi tanár nem csupán havi 2000 forint fizetése erejéig termeli a nemzeti jövedelmet, hanem legalább havi 4000 forinttal járul hozzá, hiszen epügy, mint a munkás, ő sem kaphatja meg az általa előállított teljes új értéket. Nem tartom azonban kielégítőnek Göncöl György határmegvonását, mert arra építi, hogy a munkaerőnek a vitatott szolgáltatási szférába való átcsoportosítása *nem előfeltétele, nem okozója* a társadalmi munkatermelékenység emelkedésének, hanem fordítva, ennek a szférának a mérete. aránya függ attól, hogy az eddig is produktívnak tekintett területeken hogyan alakul a munkatermelékenység. Bár ez a megállapítás lényegében helytálló, de sok ellenérvre ad alkalmat, például az oktatás hatékonyságára való hivatkozás formájában. És még egy: nem értem, miért tiltakozik Göncöl György olyan élesen Drechsler László azon megállapítása ellen, hogy a nemzeti jövedelemmel általában a használati értékek tömegét akarjuk jellemezni. Közismert ugyanis, hogy a nemzeti jövedelem időbeli alakulását reálisan csak az értékváltozások hatásának kiküszöbölésével lehet mérni, miközben természetesen mindig szükség van a tényleges értéken való számbavételre is.

akkor őt is a *valóban produktív munkások* tartják el. Hangsúlyozom azonban, hogy ezúttal nem azért hivatkoztam a nemzeti jövedelem és az életszínvonal összefüggésére, mert igazat adok azoknak, akik a nemzeti jövedelem növekedési rátáját valahogyan az életszínvonal alakulásának egyértelmű mutatójává akarják változtatni.

Mindeddig tehát nem bukkantunk olyan komoly érvre, amely miatt fel kellene adnunk a nemzeti jövedelemnek a marxista politikai gazdaságtanban jól kimunkált kategóriáját. Ha ilyen érv a jövőben akad, én szíves örömet megváltoztatok az itt kifejtett álláspontomat, de semmiképpen sem szeretnék beleesni abba a hibába, hogy minden jó, ami új, ami támadja az eddigit.

A nemzeti jövedelem hagyományos fogalma szerintem nagyon alkalmas arra, hogy rá támaszkodva keressük az értéktöbbletráta helyes értelmezését. E kategóriát társadalmi szinten vizsgáljuk.

Az értéktöbbletráta

A marxista politikai gazdaságtanban az értéktöbbletrátát és a kizsákmányolási rátát általában szinonim fogalmakként használják. Uralkodó az a felfogás, hogy a kapitalizmus fejlődésével a kizsákmányolás fokozódik, ami így egyet jelent az értéktöbbletráta emelkedő tendenciájával. Ugyanez a tétel a fejlett és kevésbé fejlett tőkésországra vonatkozóan úgy vetődik fel, hogy a fejlettebbekben a kizsákmányolás foka általában magasabb, mint a fejlődés alacsonyabb szintjén állókban. Tisztán elméleti spekulációval ezek a tételek nem bizonyíthatók, mivel sok tényező (például a munkanap rövidülése, a munkaerő értékének történelmi-erkölcsi eleme stb.) ellene hat az értéktöbbletráta növekedésének. Ahhoz, hogy meggyőződjünk a valóságos tendenciájáról — az *értéktöbbletrátát ki kell számítanunk*. Ez azonban még akkor is szinte leküzdhetetlen nehézségekbe ütközik a tőkésországok statisztikája alapján, ha pontosan tudjuk, mit is kell társadalmi szinten értéktöbbletrátán érteni, de biztosan csődöt mondunk, ha a számítás előtt elmulasztjuk az elméleti tisztázást.

Mindenekelőtt a nemzeti jövedelemnek azt a részét kell alapul vennünk, amelyet *tőkés termelőegységekben* állítottak elő. A következő lépés az lenne, hogy megszüntessük a statisztika torzításait, azaz kiszűrjük a halmozódást. A fentebbiekben „potenciális nemzeti jövedelemnek” nevezett kategóriából indulok ki, s így próbálom megadni a lehetséges értelmezéseket. Talán szokatlan módon, de nem pénzjövedelmekről, hanem javak értékéről írok. Ezzel akarom érzékeltetni, hogy véleményem szerint a *javakban és azok halmozatlanul vett értékösszegeként felfogott* nemzeti jövedelem egyes részei aszerint kerülnek *v* vagy *m* rovatba, hogy *milyen címen* — illetve módon —, *kinek* válnak jövedelmévé és végül *mire fordítják* őket.

Induljunk ki első megközelítésben abból, hogy az értéktöbbletráta és a kizsákmányolási ráta társadalmi szinten is azonos, és tegyük fel az a kérdést: *kiket zsákmányolnak ki a kapitalizmusban?* Ésszerűnek tűnik erre azt válaszolnunk, hogy a *termelő munkásokat*. Ebben az esetben olyan értéktöbbletrátához jutunk, amely kizárólag a tőke által alkalmazott produktív munkások szempontjából van definiálva. A valóban termelőnek tekinthető tőkés üzemekben keletkezett *potenciális nemzeti jövedelemnek* eszerint csak az a része tekinthető *v*-nek, amelyet az itt dolgozó munkások valamilyen formában megkapnak. Itt mindjárt egy esetleges félreértést kell tisztáznunk.

Azt semmi esetre sem mondhatjuk, hogy a potenciális nemzeti jövedelemből csak annyit kapnak meg azok, akik létrehozták, amennyihez *javak formájában* hozzá is jutnak. Nagyon valószínű, hogy — bár kimondatlanul — éppen így értelmezik a *v*-t azok, akik szerint a kizsákmányolás foka a kapitalizmusban állandóan és jelentős ütemben növekszik. Világos azonban, hogy az az $\frac{m}{v}$, amelyben *v* csupán azt az értéket jelöli, amelyet a produktív mun-

kások *javak formájában* fogyasztanak, semmiképpen sem lehet a kizsákmányolási fok mérője, legfeljebb a *termelékenységi szint* valamiféle mutatója. A produktív szférában alkalmazott munka termelékenységének növekedése nemcsak azt eredményezi, hogy a munkás a munkaidő rövidülése mellett egyre többet fogyaszt anyagi javakban, hanem azt is, hogy egyre nagyobb arányban vesz igénybe nem anyagi jellegű szolgáltatásokat. Ez a kapitalizmusban is szükségszerű tendencia, annak ellenére, hogy a tőke a munkás fogyasztását a minél nagyobb profit elérése végett állandóan korlátozza. Tiszta képtelenség lenne azt mondani, hogy ha a munkás moziba, színházba megy, gyógyíttatja magát, taníttatja gyerekeit stb., s ezzel olyan javakat enged át nem produktívoknak, amelyek felett (mert pénze volt rá) potenciálisan rendelkezett, akkor saját maga járul hozzá kizsákmányoltságának fokozódásához. Ha a nem termelő a termelőmunkásnak teljesít szolgáltatást, jövedelme nem az m , hanem a v rovatba tartozik. A folyamat lényege, végeredménye itt az, hogy a produktív munkás szolgáltatást vásárolt *azon javak egy részén*, amelyek eredetileg potenciálisan az övé voltak. Nem beszélhetünk ebben az esetben kisajátításról, kizsákmányolásról, mert — a szolgáltató oldaláról nézve — a produktív munkásnak teljesített szolgáltatás volt a jövedelem-szerzés jogcíme.

További probléma, hogy a fejlett tőkésországokban a termelőmunkás az állami költségvetés közvetítése útján is hozzájut részben anyagi javakhoz, részben szolgáltatásokhoz (családi pótlék, állami iskolák és kórházak stb.). Az állami bevételek részben a munkabérből való elvonások, de az is előfordulhat, hogy a munkás többet kap vissza, mint amennyit különböző címeken a költségvetésbe befizet.

Azt mondjuk: a munkásnak a munkaerő áruváltából következően annyit kell kapnia, amennyi a munkaerő normális újratermeléséhez elegendő. Én ezt a munkás nettó reáljövedelmére értelmezem. Ha pénzformában közelítjük meg, akkor a munkaerőre vonatkoztatott értéktörvény követelménye nem az, hogy a munkabér összegében kifejezett érték feleljen meg a munkaerő értékének, hanem a bér — levonás + költségvetési visszajuttatás. Ha így fogjuk fel a dolgot, akkor a tőke által alkalmazott termelőmunkás szempontjából definiált $\frac{m}{v}$ -ben a v egyenlő a *produktív munkás által megszerzett és ebben*

a formában fogyasztott javak értékével + az improduktív szolgáltatóknak a szolgáltatás fejében önként vagy költségvetési közvetítéssel átengedett javak értékével. Ebben a felfogásban a munkaerő értéke teljes egészében *anyagi javak értékében* oldódik fel, és annak nem része a szolgáltatások „értéke”. Az utóbbiak értékéről szerintem csak átvitt értelemben helyes beszélni. A szolgáltató nem hoz létre értéket, de tevékenysége ellenében hozzájut egy részéhez, s ennek bizonyos hányadát maga is szolgáltatásért adja tovább. Ez a folyamat nem növeli a termelt javak mennyiségét, sem értékösszegét.

Ha elfogadjuk a v előbb adott meghatározását, akkor ebből következik, hogy az m az anyagi javakban felfogott potenciális nemzeti jövedelem v -n felüli része — természetesen azzal a feltételezéssel, hogy az *egész termelés tőkés termelés*. Ha azonban megnézzük, hogy az így kapott m -et végül is mire fordítják, akkor joggal merül fel a kétely, hogy a termelő munkások szempontjából definiált értéktöbbletráta valóban a *kizsákmányolás fokát* mutatja-e.

Eddigi gondolatmenetünk szerint m rovatba kerülnek:

1. Azoknak a javaknak az értéke, amelyeket a termelési szférában működő tőkések saját fogyasztásukra, illetőleg felhasználásra fordítanak, és amelyeket a nekik szolgáltatást teljesítőknak átengednek.

2. Az egész államapparátus anyagi szükséglete, a megfelelő épületek és felszerelésük, a hivatalnokok, a rendőrök, a katonák stb. fogyasztása.

3. Az állam által fenntartott tudományos, kulturális és szociális intézmények és ezek alkalmazottainak anyagi szükséglete, illetőleg fogyasztása. (Ebből természetesen leszámítva, amit korábban mint költségvetési visszajuttatást *v*-be soroltunk.)

4. Az improduktív szférában működő tőkésvállalatok teljes anyagi szükséglete, az itteni tőkések és alkalmazottaik fogyasztása. Ide soroljuk a hadiipari, a kereskedelmi és pénzügyi szférában működő, valamint a tiszta forgalmi költségek dologi elemeit előállító vállalatokat.

E tételek természetesen csak abban a mértékben tartoznak az évi *m*-be, amilyen mértékben az évi potenciális nemzeti jövedelemből (az új értéket megtestesítő termékekből) kerülnek ki.

Nos, gondolatmenetünk teljesen problémamentesnek látszott mindaddig, amíg csak azzal törődtünk, hogy *mit kap meg a termelő munkás valamilyen formában abból, amit létrehozott*. Ha a marxi újratermelési sémákban gondolkodunk, akkor termelő munkásoknak végeredményben csak az I. és a II. osztályban dolgozók tekintendők. Az ő szempontjukból nézve mindaz, amit tőlük ellenszolgáltatás nélkül elvesznek, nem más, mint az általuk termelt *értéktöbblet*. Hogy ezt végül mire fordítják, az őket bizonyos szempontból érdekelheti: szívesebben veszik, ha a tőkések a termelés fejlesztésére, nem pedig saját és kiszolgáltók luxusfogyasztására használják fel, ha a tőkésállam az infrastruktúra kiépítésére, úrkutatásra, tudományos célokra, nem pedig a belső elnyomást szolgáló erőszakszervezet erősítésére és katonai kiadásokra fordítja — de mert szemben állnak a fennálló társadalmi rendszerrel, számukra a magántőke és a tőkésállam gazdasági erejének növekedése sem jelent mást, mint a *velük szemben álló, őket elnyomó erő növekedését*. Az ő szempontjukból nézve tehát az sem változtat a tőlük elvont érték értéktöbblet jellegén, ha azt végül fokon hasznos célokra fordítják, sőt még az sem, ha a velük azonos körülmények között élő, osztályszempontból nézve teljesen hozzájuk tartozó hadiipari munkásokat vagy egyéb nem termelő, de munkás életnivón élő alkalmazottakat fizetnek meg belőle. Ennyiben beszélhetünk az eddig körvonalazott értéktöbbletrátáról mint kizsákmányolási rátáról.

Úgy látom azonban, hogy itt mégsem zárhatjuk le a problémát. Ahhoz, hogy egy lépéssel tovább menjünk, még nem kell megváltoztatnunk az első megközelítésben feltett kiinduló kérdésünket: *kiket zsákmányol ki a tőke?* Eddig erre a kérdésre azzal a megszorítással válaszoltam, hogy *kizsákmányolni csak azt lehet, aki a szó legszorosabb értelmében termelő*, tehát aki a potenciális nemzeti jövedelem létrehozója. Ezt a megszorítást azonban fel kell oldanunk. Marxnál és a marxista irodalomban nem is szerepel a kizsákmányolás az előbb tárgyalt leszűkített formában. Marx is beszél például a kereskedelmi alkalmazottak kizsákmányolásáról abban az értelemben, hogy szükséges munkájukkal azt az értéktöbblet részt realizálják, amelyet munkabér formájában megkapnak, többletmunkájukkal pedig azt a részt, amely a kereskedelmi tőkés profitjává válik. Ha a feltett kérdésre teljes választ akarunk adni, semmiképp sem mondhatjuk, hogy a tőke csak az I. és a II. osztálybeli munkásokat zsákmányolja ki.

Az újabb marxista közgazdasági irodalomban szerepel már a III. osztály is (Molnár Ferenc vizsgálja az újratermelés elvont egyensúlyi feltételeit háromszektoros modellben a Közgazdasági Szemle 1964. évi 2. számában). A pusztán elvont elméleti tárgyalás is megkívánná további osztályok bevezetését. Ha a III. osztályba a hadfelszerelési tárgyakat soroljuk, akkor ezzel csak egy részét vontuk ki az I. és a II. osztályból azon termékeknek, amelyek sem termelési eszközök, sem fogyasztási cikkek. A hadfelszerelési tárgyakon kívül ilyenek például az értékrealizálással kapcsolatos tiszta forgalmi eszközök, amelyek nagyon különböző módon viselkednek a realizálási folyamatban, vagy a különféle tudományos intézmények által használt eszközök, az úrhajók stb. Külön tanulmány tárgya lehetne annak vizsgálata, hogy a termé-

keknek a realizálási folyamatban tanúsított eltérő viselkedésük szerint milyen új osztályait lenne célszerű bevezetni az eddigi három mellé. Erre e cikkben nem vállalkozhatom. De a félreértések elkerülése végett szükségesnek tartom hangsúlyozni, hogy amikor az I. és II. osztályra hivatkoztam, akkor ezekbe beleértettem minden olyan terméket, a kifejezett termelési eszközökön és fogasztási cikkekén kívül, amelyeket *formájuk nem predesztinál eleve arra, hogy csak a specifikus tulajdonviszonyok szükségleteinek kielégítésére legyenek alkalmasak*. Az I. és II. osztálybeli termékek testesítik meg a potenciális nemzeti jövedelmet, amelynek egy részét még mindig elemésszik a tulajdonviszonyokból, tehát például a termék *áruformájából, az állam, a hadsereg szükségességéből* fakadó kiadások. Ebből következik, hogy a szorosan vett termelőmunkások közül nem zártam ki azokat, akiknek termékeit végső fokon a fennálló tulajdonviszonyok miatt mintegy elfecsérlik, de azokat igen, akik már eleve olyan dolgokat állítanak elő, amelyek csakis a tulajdonviszonyokból fakadó szükségletek kielégítésére alkalmasak. Hogy még világosabb legyen: aki úrhajót állít elő, az termel, de aki hidrogénbombát, az nem. És hogy minden lehetséges félreértést kizárjak: aki azt a lemezt gyártja, amelyből tank lesz, termelő, de aki ebből tankot formál, az már ezzel a tevékenységével a potenciális nemzeti jövedelmet *fecsérl, nem pedig termeli*.

Az értéktöbbletrátának eddig körvonalazott, a szorosan vett termelőmunkás szempontjából adott értelmezése tehát nagyon is problematikus, ha egyben a társadalmi szinten számított kizsákmányolási rátának is tekintjük. Az m -ben olyan jövedelmek is vannak, amelyek kifejezetten *munkásjövedelmek*. A tankgyártó munkás az értéktöbblet egy részét kapja meg, de nem kizsákmányoló. Ugyanez vonatkozik a kereskedelmi és pénzügyi szféra munkás-életnívójú alkalmazottaira is.

Kézenfekvő ezen megfontolások alapján, hogy az $\frac{m}{v}$ -ben tekintsük v -

nek bármely tőkésvállalkozás munkásainak, vagy a munkásosztályhoz sorolható alkalmazottainak a jövedelmét a fentebb adott értelmezés szerint számolva. Végeredményben az ösztöke ezt a munkásosztálynak kénytelen kifizetni, tehát a potenciális nemzeti jövedelemből ezt is le kell vonni, s az így kapott maradvány m . Itt persze felvetődik az a bonyolult és még tisztázásra váró probléma, hogy kik sorolhatók ma a fejlett tőkésországokban a munkásosztályhoz. Ennek tárgyalása nem lehet e cikk feladata.

A társadalmi szinten értelmezett értéktöbbletrátának e második változatról már egyértelműen állíthatjuk, hogy a kizsákmányolási fok mérője. Ebben ugyanis m -et a munkásosztály jövedelmével állítottuk szembe.

Felvetődhet még egy másik szempontból való megközelítés lehetősége. Megtehetjük-e, hogy a kizsákmányolási rátában a nemzeti jövedelemből m -ként csak a következő tételeket szerepeltessük: 1. a tőkésnek jutó, 2. a belső erőszakszervezetre fordított és 3. azt a részt, amelyről korábban azt mondtuk, hogy tulajdonképpen elfecsérlik? Így az m -ből kimaradnának az olyan kiadások, amelyeket például állami közreműködéssel improduktív, de végeredményben társadalmilag hasznos, tudományos célokra fordítanak. Véleményem szerint ez már hibás koncepció. Hiszen végső fokon társadalmilag hasznos felhasználás az is, amit a tőkés a termelés bővítésére, tőkefelhalmozásra fordít. Ez azonban nem változtat ennek a nemzetijövedelem-résznek m jellegén. Ma már a tőkésállamnak is vannak bizonyos gazdasági szervező funkciói. Több olyan állami tevékenységi kör van, amely a tőkésrendszer megdöntése után is megmarad. Az erre felhasznált nemzeti jövedelem azonban mindaddig m természetű *kizsákmányolási értelemben is*, amíg az állam tőkésállam.

Az itt felvázolt néhány elvet még bizonyára finomítani kell, ha a statisztikai anyag alapján hozzáfogunk az értéktöbbletráta kiszámításához. Erre később teszünk kísérletet.

Ipari export — ipari hatékonyság

Az új gazdasági mechanizmus — számos egyéb változás mellett — jelentősen módosította az ipar export-érdekeltségét. Talán ez a témakör az, amellyel az elmúlt évben és ebben az esztendőben is a leggyakrabban foglalkoztak a közgazdasági szakirodalomban.* A legutóbbi években egyre inkább érvényesült az a törekvés, hogy fokozottabban vegyünk részt a nemzetközi munkamegosztásban, erősödjék népgazdaságunk külkereskedelem-orientáltsága. Ezt elsősorban az export növelésével kívánjuk elérni. A magyar ipar a hazai exportban — túlzás nélkül mondhatjuk — domináló szerepet játszik, ezért népgazdaságunk további „nyitása” elképzelhetetlen anélkül, hogy az *ipar exportját* fokozzuk.

A gazdasági mechanizmus reformját követő első évben az ipari export *kedvezően alakult*, törekvéseink tehát e tekintetben már az első évben is eredményesek voltak. Azt azonban nem állíthatjuk, hogy a teljes export 1968. évi 6 százalékos, s az ipari termékek exportjának 8 százalékos növekedése egyértelműen az új gazdasági mechanizmus szabályozóinak eredménye volt, s azok a jövőben hasonlóan tartós növekedési tenden-

ciát biztosítanak. Az exportérdekeltség változásai kétségkívül erősen hatottak az ipar munkájára. A társulások formák bevezetése az iparvállalatokat közvetlenül érdekelte abban, hogy exportra csak valóban értékesíthető termékeket állítsanak elő. Ilyen irányban hatott az is, hogy az eladhatatlan termékkészletek 1968-ban és azóta is az iparvállalatok anyagi terheit fokozzák.

Az új szabályozó rendszer, s az exportérdekeltség változott formái azonban még nem tudták hatásukat az első évben teljesen kibontakoztatni. Ennek számos oka volt. Közismert tény, hogy az ipari mikrostruktúra nem változtatható gyors ütemben. Nem megnyugtató azonban, hogy a vállalatok zömében azokat a termékeket gyártották 1968-ban is, amelyekre korábban fel voltak készülve. Talán ez egyike az export gyorsabb ütemű növelését fékező *legjelentősebb tényező*knak. Úgy gondolom, hogy az export növelése szocialista és tőkés viszonylatban feltétlenül az elmúlt évekenél gyorsabb mikrostruktúraváltozást igényel. Ezt az igényt több más tényező mellett talán legjobban az jelzi, hogy 1968-ban tőkés viszonylatban csökkent az ipari export dinamikája, termékeink nem voltak eléggé versenyképesek. Szocialista relációban 1968-ban is folytatódott az ipari exportexpánzió. A mikrostruktúra átalakítása az iparvállalatok feladata, de a népgazdaság hosszú távú fejlődése szempontjából olyan nagy jelentőségű folyamat, hogy a központi szervek fokozott támogatására is igényt kell tartania.

* Csak a legutóbb megjelent cikkek közül néhány: Czeitler Sándor: A gazdasági szabályozók működése és a külkereskedelem, *Közgazdasági Szemle*, 1969. január; Czeitler Sándor: Exportképességünk és beruházási politikánk összefüggései, *Közgazdasági Szemle*, 1969. február; Kozma Géza: A nyereség-érdekeltség és a tőkés ipari export az új mechanizmus első évében, *Közgazdasági Szemle*, 1969. május; Pécsi Kálmán: A tőkés export ösztönzésének stratégiája, *Közgazdasági Szemle*, 1969. július-augusztus; Bacsoni Jenő: Nemzetközi munkamegosztás, külkereskedelem, *Gazdaság*, 1968. 4. szám.

Fékezte a mikrostruktúra erőteljesebb változtatását az új gazdasági mechanizmus első évében az is, hogy a vállalatok fejlesztési döntési lehetőségei még elég szűk körre korlátozódtak, saját fejlesztési eszközeik nagy részét a régebben megindított, hosszabb átfutási idejű, s most vállalati finanszírozásba átkerülő beruházások kötötték le.

is nem egy esetben gazdaságosnak mutatta.*

Az ipari export szerkezete

Egy olyan cikkben, amely az egész iparral foglalkozik, természetesen csak az összevont termékcsoportok vagy ágazatok szerinti struktúraváltozás követhető nyomon. Az ipari

1. sz. táblázat

Az ipari kivitel megoszlása termékcsoportok szerint
(Devizaforintos adatok alapján)

Termékek	1961 ^a	1965	1967	1968
Bányászati termékek	1,92	2,35	2,10	1,74
Villamosenergia-ipari termékek	0,00	0,14	0,04	0,11
Kohászati termékek	10,13	10,30	9,36	7,44
Gépipari termékek	48,39	43,53	42,32	44,47
Építőanyag-ipari termékek.....	0,97	1,43	1,16	1,26
Vegy- és gumiipari termékek	8,71	9,90	11,09	10,63
<i>Nehézipari termékek</i>	<i>70,12</i>	<i>67,65</i>	<i>66,07</i>	<i>65,65</i>
Fafeldolgozó ipari termékek	0,70	1,21	1,42	1,44
Papíripari termékek	0,04	0,15	0,24	0,31
Nyomdaipari termékek.....	0,69	0,56	0,59	0,57
Textilipari termékek.....	6,79	7,23	6,90	6,62
Bőr-, szőrme- és cipőipari termékek	4,58	4,12	4,70	4,90
Textilruházati ipari termékek.....	3,03	3,16	3,57	4,10
Kézmű-, háziipari és egyéb termelői tevékenység termékei	0,74	0,76	0,78	0,71
<i>Könnyűipari termékek.....</i>	<i>16,57</i>	<i>17,19</i>	<i>18,20</i>	<i>18,65</i>
<i>Élelmiszeripari termékek</i>	<i>13,31</i>	<i>15,16</i>	<i>15,73</i>	<i>15,70</i>
<i>Ipari termékek összesen</i>	<i>100,00</i>	<i>100,00</i>	<i>100,00</i>	<i>100,00</i>

a) A külföldnek végzett bér munka díja nélkül.

Bizonyos esetekben korlátozó tényezőként hatott, hogy érvényben voltak és vannak olyan korábban megkötött s olykor kedvezőtlen államközi vagy vállalatok közti szerződések is, amelyeknek teljesítése ebben az időszakban került sorra, s amelyeknél már nem volt mód arra, hogy gazdaságossági kritériumok alapján döntsenek a szerződés elvállalásáról, illetve teljesítéséről. Nézetem szerint bizonyos mértékben zavarta a tisztánlátást az állami visszatérítés rendszere, mert az iparvállalat számára a gazdaságtalan exportot

termékek exportjának e „makrostruktúrája” az 1960-as években az 1. sz. táblázat szerint alakult.

A makrostruktúra változása az utolsó évben — a dolog természetéből adódóan — eléggé kismértékű, hiszen egy év alatt sem a termelés, sem az export szerkezete *alapvetően* nem változhat meg. Nyolc év azonban már eléggé hosszú időszak ahhoz, hogy bizonyos tendenciákat meg lehessen figyelni, bár ezek a tenden-

* Erről a témáról lásd bővebben Czeitler Sándor idézett cikkét a Közgazdasági Szemle 1969. januári számában.

ciák nem mindig jelentkeznek elég élesen. Néhány kétségtelenül egyértelmű változás: a vegyipari termékek arányának növekedése az exportban, a kohászati termékek viszonylagos súlyának csökkenése, a könnyűiparon belül a faipari termékek arányának növekedése.

Nem egyértelmű a legjelentősebb ipari ágazat, a *gépipar* szerepe. A 60-as években a gépipari termékek aránya az ipari exportban nem növekedett (sőt a tendencia az 50-es évekhez képest nem elhanyagolható mértékű csökkenésre utal).

Az ipari export szerkezetét célszerű a következőkben a másik oldalról, tehát nem a külkereskedelem, hanem

az ipari ágazatok szemszögéből is áttekinteni. Így egyébként a gépipari export belső szerkezetéről s annak változásairól is képet adunk. A két adatsor között persze jelentős különbségek is előfordulnak. Az ipari exportátadás struktúrája eltér a ténylegesen exportált ipari termékek struktúrájától, elsősorban azért, mert 1967 végéig az ipar exportátadása nem jelentette azt, hogy a külkereskedelem részére kiszámlázott termékeket valóban exportálták, ezek egy része még hosszú ideig a külkereskedelem birtokában készletként az országon belül maradhatott. Befolyásolja az adatokat az is, hogy a tényleges exportot a termékcsoportok

2. sz. táblázat

Az ipar külkereskedelmi átadásának megoszlása ágazatok szerint
(Folyó áras adatok alapján)

Iparcsoport	1960	1965	1967	1968
Bányászat	1,8	2,3	2,0	2,0
Villamosenergia-ipar	0,0	0,0	0,0	0,0
Kohászat	10,4	13,8	11,9	9,0
<i>Gépek és gépi berendezések gyártása</i>	10,6	7,0	6,5	7,1
<i>Közlekedési eszközök gyártása</i>	16,7	14,7	14,7	15,9
<i>Villamosipari gépek és készülékek gyártása</i>	2,1	2,0	2,4	1,9
<i>Híradás- és vákuumtechnikai ipar</i>	4,9	5,8	6,1	8,7
<i>Műszeripar</i>	2,0	2,5	2,7	3,4
<i>Fémtermékcikkipar</i>	2,5	2,5	2,2	3,0
<i>Gépipar összesen</i>	38,8	34,5	34,6	40,0
<i>Építőanyag-ipar</i>	1,1	1,9	1,3	1,3
<i>Vegyipar</i>	10,1	10,0	11,7	12,6
<i>Nehézipar</i>	62,2	62,5	61,5	64,9
<i>Fafeldolgozó ipar</i>	0,4	1,0	0,7	1,0
<i>Papíripar</i>	0,1	0,2	0,5	0,4
<i>Nyomdaipar</i>	0,4	0,4	0,4	0,5
<i>Textilipar</i>	14,0	10,1	9,8	7,5
<i>Bőr-, szőrme- és cipőipar ..</i>	3,9	2,8	2,8	3,5
<i>Textilruházati ipar</i>	2,4	3,2	3,4	2,5
<i>Egyéb ipar</i>	0,3	0,4	0,3	0,4
<i>Kézmű- és háziipar</i>	0,6	0,5	0,7	0,7
<i>Könnyűipar</i>	22,1	18,6	18,6	16,5
<i>Élelmiszeripar</i>	15,7	18,9	19,9	18,6
<i>Allami ipar</i>	100,0	100,0	100,0	100,0

jellege szerint, az ipar külkereskedelmi célú átadását pedig a gyártó vállalatok ágazati besorolása szerint szokás csoportosítani. Eltérést jelent továbbá, hogy a tényleges exportadatok devizaforintban, az ipar exportátadását pedig a mindenkor érvényes árákon forintban vizsgáltuk.

Az ipar exportátadásának ágazatonkénti megoszlása 1967 és 1968 között figyelemre méltóan változott. Ennek egyik fontos magyarázata, hogy 1968-ban a társulások forma domináns volta miatt az exportátadás túlnyomórészt a tényleges exportnak felelt meg, az 1967. évi adatokat azonban — mint említettük — nemcsak a tényleges export határozta meg, hanem a külkereskedelmi készletek növekedése is befolyásolta. Az adatok értékelésekor ezt a változást sem hagyhatjuk figyelmen kívül.

Az exportátadás utolsó évi adatai arra engednek következtetni, hogy a *gépipari export* — belső, termékcsoportonkénti, illetve iparágankénti — *struktúrája* egyetlen év alatt nem kevésbé változott. E változások nem minden esetben követték a gépipari termelés és az összes értékesítés struktúrájának változását. Például a híradás- és vákuumtechnikai ipar aránya az összes gépipari értékesítésben mind 1967-ben, mind 1968-ban mintegy 13 százalék volt. A külkereskedelmi célú értékesítésben azonban a híradás- és vákuumtechnika szerepe jelentősen megnőtt. (A gépipari külkereskedelmi átadásban a híradás- és vákuumtechnikai ipar termékei 1967-ben 18, 1968-ban csaknem 22 százalékkal részesedtek.)

Számottevően nőtt a *vegyipar* aránya az ipari exportban. 1968-ban a vegyipar hozzájárulása az ipari exporthoz nagyobb arányú volt, mint az ipari termelésben elfoglalt részaránya. Így ma már a vegyipar is az erősebben exportra orientált ágazatok között foglal helyet.

A reformot követő első évben tehát amellett, hogy az ipari export volumene összességében kedvezően alakult, van némi változás az export struktúrájában, s ami különösen jelentős, az ipari fejlődés szempontjából

fontos ágazatok — gépipar, vegyipar — exportorientáltsága növekszik.

Az ipari hatékonyság és az exporthányad

Meglehetősen nehéz néhány év adatai alapján arról számot adni, hogy az export volumenének növekedése és szerkezetének változása milyen kapcsolatban van az ipari hatékonysággal. Úgy hiszem, hogy az ipar „hatékonyságának” fogalma is elég nehezen értelmezhető és sokan ezt a fogalmat eltérő tartalommal használják. A továbbiakban — anélkül, hogy elméleti fejtegetésekbe bocsátkoznék — az ágazatok hatékonyságát néhány közelítő mutatószámmal szeretném jellemezni. Ezek között első helyre teszem a *nyereség és a lekötött eszközök hányadosát* (az ún. „eszközarányos nyereség” mutatószámát). A hatékonysági mutatók közé sorolom ezenkívül a *termelékenység* két legfontosabb mutatószámát: az egy teljesített órára és az egy foglalkoztatottra jutó termelést, valamint a termelés/állóeszköz-érték hányadosát. (Ez utóbbit az állóeszközök hatékonysági mutatójának is szokták nevezni.)

Úgy gondolom, meg kell indokolnom, miért nem használom az általánosan elterjedt „exporthatékonysági” mutatókat, köztük a legismertebbet: a „devizakitermelési” mutatót. Az iparvállalatok, s ennek megfelelően az ipari ágazatok hatékonysága, gazdaságossága rendkívül komplex fogalom, számos összetevő kölcsönhatásának eredményeképpen alakul ki. Az export *egyike* ezeknek az összetevőknek, de nem minden ágazat és nem minden vállalat esetében tekinthető ez a legfontosabb tényezőnek. A legtöbbet exportáló ipari vállalatok is szállítanak belföldi felhasználásra, s ezen belül gyakran a legkülönbözőbb felhasználó ágazatok és szervezetek, intézmények részére. Hatékonyságukat a belföldre gyártott és értékesített termékek előállításának körülményei nagymértékben befolyásolhatják. Elképzelhető

tehát, hogy rendkívül gazdaságosan exportáló ágazat vagy vállalat eredményét a hazai célra gyártott termékek gazdaságtalan volta jelentősen rontja (vagy fordítva). Ilyen hatás elsősorban abban az esetben érvényesül, amikor az exportot jelentősen szubvencionálják, tehát az export — vállalati szinten jelentkező — gazdaságossága az állami visszatérítés miatt kedvezőbbnek tűnik a vállalati eszközökkel ténylegesen elért gazdaságosságnál. A közvetlen export hatékonyságát ezért számszerűen igen nehéz, gyakran nem is lehet kimutatni. A jelenlegi gyakorlatunkban a statisztikai, az ipari és a külkereskedelmi szervezetek különböző módon összeállított mutatószámai vannak forgalomban. Ezek a mutatók azonban nem a tiszta „exporthatékonyságot” jelzik, hiszen az iparvállalatoknál a *költségek nagy része a vállalat egész tevékenységére vonatkozik*, s nem választható le ebből — legfeljebb arányosítással közelítve — az exportra végzett tevékenység és az ehhez kapcsolódó költség. Ennek alapján ezek az „exporthatékonysági” mutatók a vállalat összes termelésére vonatkozó költségektől és hatékonyságuktól is függenek.

A továbbiakban tehát azt igyekszem bemutatni, hogy az egyes ágazatok exportorientáltsága az *egész ágazat hatékonyságával* összefüggésben van-e, s ha igen, milyen jellegű ez. Nézetem szerint ennek a kérdésfeltevésnek nem kisebb a jelentősége, mint az „exporthatékonyság” hagyományos vagy legalábbis megszokott értelmű elemzésének. A problémát eszerint úgy lehetne megfogalmazni, hogy a makrostruktúra átalakítása során mely ágazatok exportjának fokozására kell törekedni. A másik kérdés: melyek azok az ágazatok, ahova — a nagyobb hatékonyság reményében — érdemes több központi erőforrást összpontosítani. több állami támogatást nyújtani. Ilyen értelemben szerettem az exportérdekeltség és a hatékonyság közötti kapcsolatot mint *kétoldalú* összefüggést célszerű figyelembe venni.

Az exorthányad és az ipari hatékonyság összefüggéseit az összes export tekintetében kívánom vizsgálni, nem teszek tehát különbséget a szocialista és a tőkés export között, bár kétségtelen, hogy a hatékonyság szempontjából van e két reláció között nem elhanyagolható mértékű eltérés. Minthogy az ipari export nagy többségét a szocialista országokba irányuló kivitel adja, megállapításaim nagyrészt erre vonatkoznak.

Az első kérdés, amelyet kissé részletesebben szeretnék megvilágítani az, hogy a legerősebben exportra orientált, illetve a növekvő exportorientációjú ágazatok hatékonysági mutatói milyenek voltak 1968-ban, leolvasható-e valamilyen egyértelmű kapcsolat az ágazatok exportarányának változásai és a hatékonysági mutatók alakulása között.

Az egyik ágazatokat exportorientáltságuk mértéke alapján csoportosítom. Erősen exportra orientálnak tekintem azokat, amelyek exportátadása 1968-ban az összes értékesítésnek legalább 25 százalékát tette ki (A csoport). Közepesen exportorientáltaknak azokat az ágazatokat tekintem, ahol az exportátadás az összes értékesítés 10,1—24,9 százaléka volt (B csoport), és végül kevésbé exportorientáltak azok az ágazatok, amelyek exportátadása legfeljebb értékesítésük 10 százalékát éri el (C csoport). Ennél a csoportosításnál is az összes exportot vettem figyelembe. Külön a tőkés és külön a szocialista exportorientáltság ágazatonként feltehetően igen eltérő lehet.

Az exportorientáltság mértékéről és a hatékonyság változásáról szóló adatokat a 3. sz. táblázat tartalmazza.

Az ipari ágazatok közül az exportban leginkább érdekelt ágazatok nyereséghányada 1968-ban kivétel nélkül minden B csoportba sorolt iparág esetében *meghaladta az állami ipar átlagát*. Az eltérés mértéke azonban rendkívül különböző. Néhány nagy exportőr-iparágunk nyereséghányada a leköött eszközérték százalékában az ipari átlag többszöröse, esetenként a 30—50 százalékot is eléri. Ez a helyzet a *textilruházati*,

Az exporthányad és a hatékonyság változása az állami iparban

Iparcsoport		Exportátadás az összes értékesítés %-ában		Nyereség a lekötött álló- és forgóeszközök %-ában		Az egy teljesített órára jutó termelés	Az egy foglalkoztatottra jutó termelés	A termelés és az állóeszközérték hányadosa
		1967	1968	1967	1968			
								1968-ban az 1967. évi
Bányászat	C	6,6	6,2	2,4	4,9	109,4	103,0	100,9
Villamosenergia-ipar	C	0,1	0,1	5,5	7,0	113,3	107,6	94,0
Kohászat	B	19,2	15,0	16,1	11,1	106,2	102,7	100,1
Gépek és gépi berendezések gyártása	B	22,9	19,1	14,8	17,3	113,0	109,0	108,1
Közlekedési eszközök gyártása	A	36,5	38,7	13,1	14,5	106,8	101,5	88,9
Villamosipari gépek és készülékek gyártása	B	13,5	10,4	17,1	19,6	99,7	95,7	97,5
Híradás- és vákuumtechnikai ipar	A	36,7	47,8	12,6	19,0	111,7	109,6	113,3
Műszeripar	A	35,4	37,8	7,5	17,3	106,7	101,5	100,4
Fémtermékipar	B	12,6	16,1	14,5	18,4	95,8	93,8	104,9
Gépipar összesen		27,0	28,0	13,6	17,2	106,8	103,0	101,0
Építőanyag-ipar	C	6,9	6,4	9,0	12,4	102,3	98,7	97,9
Vegyipar	B	19,4	22,6	15,1	13,6	107,2	103,1	100,5
Nehézipar		18,9	19,6	10,9	12,0	107,1	102,6	99,1
Fafeldolgozó ipar	C	6,0	8,0	19,1	21,9	101,7	98,4	94,1
Papíripár	C	7,5	6,2	13,7	15,9	109,2	105,9	89,1
Nyomdaipar	C	10,0	9,3	21,7	31,8	107,0	105,4	100,0
Textilipar	B	20,6	19,2	22,2	14,3	100,6	97,6	94,4
Bőr-, szőrme- és cipőipar	B	23,9	24,9	20,9	27,3	101,4	97,6	96,6
Textilruházati ipar	A	25,2	26,2	56,8	32,3	102,9	97,4	93,9
Egyéb ipar	C	7,4	6,6	22,9	21,6	110,3	106,1	112,2
Kézmű- és háziipar	A	27,8	29,3	52,6	57,5	92,2	88,7	84,4
Könnyűipar		18,3	17,4	23,1	19,5	102,4	98,7	94,9
Élelmiszeripar	B	17,5	15,9	11,1	13,1	102,0	99,4	100,4
Állami ipar		18,5	18,4	12,4	13,2	105,5	101,4	98,5

valamint a kézmű- és háziiparban is. Azonban e két ágazat között is nagy az eltérés a változások tendenciáját tekintve. A kézmű- és háziiparban az eszközértékhez viszonyított nyereség a legutóbbi évben növekvő jellegű volt az ezt megelőző évhez képest, a textilruházati iparban viszont — részben a közismert 1968. évi értékesítési gondok miatt — az arány csökkenő tendenciát mutatott. A 3 nagy gépipari exportörágazat nyereséghányada már csak jóval kevésbé haladta meg az ipari átlagot, ezekben az ágazatokban a

nyereség a lekötött álló- és forgóeszközök százalékában 14—19 százalékot tett ki. Ez a nyereséghányad már korántsem kiemelkedő, hiszen több közepesen exportorientált ágazatban, sőt elsődlegesen hazai célra gyártó ágazatokban is találkozunk ennél jóval magasabb (25—30 százalékos) nyereségaránnyal. A fentiek alapján elmondhatjuk, hogy egyértelmű kapcsolat az ágazatok exportorientáltsága és eszközarányos nyereséghányada között az új gazdasági mechanizmus első évében nem mutatkozott. Az exportarány növekedése több

ágazatban (elsősorban a híradástechnikában, a műszeriparban, a fémtömegcikkiparban, a bőr-, szőrme- és cipőiparban, valamint a kézmű- és háziiparban) együtt járt a nyereség-hányad növekedésével, s más — az ipari export szempontjából jelentős — ágazatokban az exportarány csökkenését a nyereség-hányad' csökkenése kísérte (például kohászat, textilipar, egyéb ipar). Ezt az összefüggést sem tekinthetjük azonban törvényszerűnek, mert több ezzel ellentétes változás is tapasztalható (például a gépeket és gépi berendezéseket gyártó vállalatoknál, a nyomdaiparban és a legnagyobb mértékben a textilruházati iparban).

A fentiek alapján azt a következtetést vonhatjuk le, hogy az iparvállalatok túlnyomó többségének a *nagyobb export nem jelent szükségképpen nagyobbarányú nyereséget*. Még 1968-ban sem jelentett, amikor pedig az export szubvencionálása eléggé számottevő volt. Kétségtelen azonban, hogy a *növekvő exportot sok esetben növekvő nyereségarány követte* (vagy legalábbis elvétve járt együtt a csökkenő nyereség-hányaddal), s így általában hátrányos „el-lenérdekeltség” nem jelentkezett. Ezt úgy is megfogalmazhatnánk, hogy az exportérdekeltség formáinak és pénzügyi elszámolásának változtatása az év folyamán jól áthidalható volt más intézkedésekkel, s így nagyobb megrázkódtatást végső soron a vállalatok életében nem jelentett. Az év elején, az új szabályozók életbeléptetésekor voltak zökkenők, de ezek hatása éves méretekben már nem érvényesült olyan fokon, mint az induláskor.

Feltehető emellett, hogy a viszonylag magas exportszubszenció bizonyos mértékig a gazdaságtalan export fenntartására, sőt nem egy esetben fokozására is ösztönözhet, s hosszabb távon ez kétségtelenül hátrányos az ipari hatékonyság alakulására. A magas exportszubszenció nyilvánvalóan összefüggésben van az új mechanizmus induló árrendszerével. Ismeretes, hogy a belföldi árak nyereségtartalma a tervezettnél magasabb

volt, s ezekhez a belső árakhoz „igazították” az exportárakat, így kerülhetett sor a viszonylag nagyarányú állami visszatérítésre. Ez arra utal, hogy azok a vállalatok és ágazatok, amelyeknél az állami visszatérítés összege magas, nem termelnek elég hatékonyan, ráfordításaik színvonala olyan árakat alakít ki, amelyek nem állják ki a piac értékítéletét. Ezt az export fenntartása, piacaink biztosítása céljából az induláskor figyelembe kellett venni. A jövőben azonban az állami visszatérítés megszorítása vagy csökkentése hatékonyabb munkára, a termékszerkezet gyorsabb ütemű átalakítására kell hogy ösztönözze az iparvállalatokat.

Az exportban leginkább érdekelt ágazatok munkatermelékenységi színvonalának változása 1968-ban korántsem volt egyértelműen kedvező. Az egy foglalkoztatottra jutó termelés színvonalát, s ennek változásait az elmúlt évben számos tényező negatív irányban befolyásolta — elsősorban a *munkaidő-csökkentés* bevezetésére gondolok —, ezért inkább az egy órára jutó termelés alakulását helyes összevetni az exportorientáltsággal, illetve annak változásával. (Mínthogy azonban a vállalatok költségszínvonalára nemcsak az egy órára jutó termelés alakulása hat, hanem — a kifizetett bérek miatt — az egy foglalkoztatottra jutó termelés változása is, a 3. sz. táblázat ezt az adatsort is tartalmazza.)

A kevéssé gépesített, s így elsősorban élő munkán alapuló kézmű- és háziipar kivételével az exportban erősen érdekelt többi ipari ágazatban (A csoport) 1968-ban az egy órára jutó termelés — többé-kevésbé — növekedett az előző évhez képest. Az ebbe a csoportba tartozó 3 gépipari ágazatban a növekedés mértéke az állami ipar átlagát meghaladta. Igen kedvező a termelékenység színvonalának kiugró emelkedése — az exportorientáltság fokozódásával egyidőben — a *híradás- és vákuumtechnikai iparban*. Ugyanilyen tendenciák mutatkoznak — ha kisebb arányban is — a közlekedési eszköz-

zőket gyártó vállalatoknál. A közepes exportérdekeltségű ágazatok munkatermelékenységi színvonala igen eltérően változott, s nem is minden esetben érvényesült növekvő tendencia. A munkatermelékenység színvonalát tehát ebben az esetben az exportérdekeltség kevésbé befolyásolta, ez számos más tényező hatására alakult ki.

Az exportérdekeltség és a termelékenység közötti összefüggés abból a szempontból is érdeklődésre tarthat számot, hogy mely ágazatok termékeivel jelenünk meg nagyobb arányban a külföldi piacokon: a termelékenységi színvonal tekintetében a nemzetközi élmezőnyhöz jobban felzárkózó vagy az erősebben elmaradott ipari ágazatokéval. Korábbi két- és többoldalú nemzetközi összehasonlításokból* ismert, hogy a magyar ipari termelékenység színvonala a 60-as évek közepe táján messze elmaradt az iparilag fejlett országok mögött. Az NSZK iparában a munka termelékenységi színvonala mintegy 95 százalékkal, Dániában 90—100, Hollandiában, Belgiumban kb. 90 százalékkal, úgyszintén Olaszországban is hasonló mértékben, Ausztriában pedig 35—40 százalékkal volt magasabb, mint nálunk. Az iparon belül termelékenységi elmaradásunk mértéke ágazatonként eléggé különböző volt. A nehézipari ágazatok közül a bányászatban és a gépiparban az átlagosnál nagyobb, a vegyiparban kisebb volt a különbség, a könnyűiparban lemaradásunk lényegesen kisebb és talán a legkedvezőbb az élelmiszeripari termelékenység szintje.

Az exportban a legnagyobb arányt (az ipari export 42—44 százalékát) képviselő *gépipar* egyike a munka termelékenysége szempontjából a nemzetközi élmezőnytől leginkább elmaradó ágazatainknak. Az exportban ugyancsak jelentős és egyre növekvő súlyú *élelmiszeripar és vegy-*

ipar — amelyek együtt véve az utóbbi évek ipari exportjának 25—26 százalékát adták —, a fejlett ipari országok termelékenységi szintjét jobban közelítik. Hasonlóképpen kedvezőbb a magyar termelékenységi színvonal a textiliparban és a textilruházati iparban (ezek az ágazatok például a megfelelő profilú osztrák iparvállalatokéval csaknem azonos termelékenységgel dolgoztak 1965-ben); e két iparcsoporthoz az ipari exporthoz mintegy 10 százalékban járult hozzá. Meg kell jegyezni, hogy a munka termelékenysége az új gazdasági mechanizmusban eléggé kedvezőtlenül alakult, így nemzetközi elmaradásunk ebben az időszakban nem csökkent, sőt egyes ágazatoké feltehetően nőtt is. Az alapvető arányok a világ élvonalához képest persze lényegesen nem változtak, így a korábbi adatok alapján vázolt kép valószínűleg jól jellemzi a mai helyzetet is.

Az *állóeszközök hatékonysága* az elmúlt évben az állami ipar egészében átlagosan csökkent. Ilyen tendencia már néhány év óta észlelhető, s egyes nézetek szerint az iparosítás bizonyos időszakaiban, a beruházások gyorsuló üteme mellett, ezt — elsősorban a gépipari ágazatokban — indokoltnak lehet tekinteni. Lehetséges — sőt valószínű —, hogy a gépiparban, ennek néhány ágazatában az iparosítás gyorsuló üteme mellett ilyen tendencia érvényesülhet, az állami ipar egészére vonatkozóan semmiképpen sem tekinthetjük törvényszerűnek az állóeszközök hatékonyságának csökkenését, még átmenetileg sem. Nálunk azonban ez a tendencia nemcsak a gépiparban — s különösképpen a napjainkban gyorsabban fejlődő közlekedési eszközök gyártása ágazatban — jelentkezik, hanem a könnyűipar számos iparágában is, ami már nézetem szerint eléggé elgondolkoztató. Érdekes módon a vegyiparban — amelynek fejlesztése az elmúlt években szintén jelentősen meggyorsult — az állóeszközök egységére jutó termelés színvonala nem csökkent, sőt az utóbbi évben valamelyest növekedett is. Az export szempontjából leginkább fi-

* Lásd a többi között: „A magyar ipar nemzetközi összehasonlításban”, „Ausztria és Magyarország ipari termelésének és termelékenységének kétoldalú összehasonlítása” című KSH kiadványokat. (Statisztikai Időszaki Közlemények. 1967. évi 10. és 1968. évi 12. szám.)

gyelemre méltó, hogy a kevésbé eszközigényes híradás- és vákuumtechnikai iparban az állóeszközök hatékonysága 1968-ban kiugró mértékben növekedett.

A vállalati dolgozók anyagi érdekeltisége és az exporthányad

Eddig azt vizsgáltuk, hogy a magasabb vagy a növekvő exportarány és az ipari vállalatok, ágazatok hatékonysági mutatói, s azok változása között milyen jellegű kapcsolat mutatkozik, illetve észlelhető-e egyáltalán ezek között lazább-szorosabb összefüggés. Az új mechanizmus első évének tapasztalatai azt mutatták, hogy az ipari ágazatok exportorientáltsága és az elért nyereséghányad között nem volt egyértelmű pozitív kapcsolat. A szabályozók eddigi rendszere nem ösztönzött eléggé az export — s különösen a tőkés export — növelésére, gyakran könnyebben értek el kedvezőbb nyereségarányt az erősebben belső piacra orientált vállalatok. A termelékenység és az exporthányad között már egyes esetekben közelebbi az összefüggés. Néhány olyan ágazatunk egyre jobban bekapcsolódik a kivitelbe, amelyekben a munka termelékenységi színvonala az átlagnál jobban közelíti a nemzetközi élmezőnyt (például vegyipar, élelmiszeripar). Végül, az állóeszközök hatékonysága ugyancsak kedvezőbben alakult az ipari átlagnál néhány — az exportban erősen érdekelt — ágazatban (például vegyipar, híradás- és vákuumtechnikai ipar).

A jelenleg rendelkezésre álló adatok alapján arról nincs világos képpünk, hogy az export jövedelmezősége a vállalatok nyereségének alakulását *önmagában* hogyan befolyásolta. Megnehezíti a tisztánlátást, hogy az iparvállalatok eredményét az állami visszatérítés erősen befolyásolta az elmúlt évben. Érdemes azonban alaposabban megvizsgálni, hogy a magasabb, illetve a növekvő (vagy éppen a csökkenő) exportarány

milyen összefüggésben volt az elmúlt évben az iparvállalatoknál foglalkoztatottak kereseti viszonyaival, s ezen belül elsősorban az egy főre jutó részesedés mértékével.

Az iparban foglalkoztatott munkások és alkalmazottak havi keresete 1968-ban az előző évhez képest átlagosan 2,6 százalékkal növekedett. A keresetek kivétel nélkül minden ipari ágazatban emelkedtek, a legkisebb mértékben a textilruházati iparban (0,5⁰/₀-kal) és az építőanyag-iparban (0,8⁰/₀-kal), a legjobban az ún. egyéb iparban (4,7⁰/₀-kal), valamint a papíriparban (4,4⁰/₀-kal). Mint a szélső értékekből is látszik, a szóródás az átlag körül viszonylag kicsi volt. Az eltéréseket sok tényező befolyásolta; például a létszámösszetétel változása, az alacsony keresetűek arányának növekedése vagy csökkenése stb. Kétségtelen, hogy a magasabb vagy az átlagnál jobban növekvő exportarány nem járt együtt szükségképpen az átlagkeresetek nagyobb növekedésével. Az ágazati adatok összehasonlításából úgy tűnik, hogy 1968-ban egyáltalán nem volt kimutatható összefüggés az átlagkeresetek alakulása és az exportarány színvonala, illetve változásának jellege között. A jelentős arányban (legalább értékesítésük 10 százalékát) exportáló ipari ágazatok közül mindössze a közlekedési eszközök gyártása, a híradástechnika és a fémtömegcikkipar körében járt együtt a növekvő exportarány az átlagnál gyorsabban emelkedő keresetekkel. A többi ágazatban általában növekvő exportarány mellett kevésbé nőttek a havi keresetek.

Lényegesen szorosabb a kapcsolat az exportnak az ágazatban elfoglalt súlya és a nyereségrészesedésből egy főre jutó összeg nagysága között. Elsősorban az állapítható meg, hogy az ipari átlagnál magasabb exporthányad sok esetben járt együtt az átlagnál nagyobb egy főre jutó részesedéssel, az ipari átlaghoz képest kisebb exporthányad pedig az átlagnál alacsonyabb egy főre jutó részesedéssel párosult. (Természetesen vannak ettől eltérő jelenségek is.)

Ezt az összefüggést részletesebben csak azokra az ipari ágazatokra vonatkozóan érdemes vizsgálni, ahol az export az összes értékesítésnek legalább 10 százalékát eléri, illetve azt meghaladja (lásd a 4. sz. táblázatot).

dolgozóinak anyagi érdekeltségét az új mechanizmus első évében általában kedvezően befolyásolta.

Az anyagi érdekeltség természetesen igen sok más tényezőtől is függött, nem utolsósorban az induló

4. sz. táblázat

Az exportorientáltság és az egy dolgozóra jutó nyereségrészesedés összefüggése

Ágazat megnevezése*	Az export aránya az értékesítésben, %	Az egy főre jutó átlagos részesedés, Ft
I. csoport		
Műszeripar	37,8	1616
Kézmű- és háziipar	29,3	1702
Textilruházati ipar	26,2	1680
Bőr-, szőrme- és cipőipar	24,9	1912
II. csoport		
Fémtermégekgyártás	16,1	1369
Élelmiszeripar	15,9	1432
Kohászat	15,0	1528
Villamosipari gépek és készülékek gyártása	10,4	1509
III. csoport		
Híradás- és vákuumtechnikai ipar ..	47,8	1516
Közlekedési eszközök gyártása	38,7	1253
Textilipar	19,2	1361
Gépek és gépi berendezések gyártása	19,1	1548

* Az I. csoportba soroltam azokat az ágazatokat, amelyekben az átlagosnál nagyobb exportarány az ipari átlagnál magasabb egy főre jutó részesedéssel párosult; a II. csoportba azokat, ahol az átlagosnál kisebb, de legalább 10 százalékos exportarány az ipari átlagnál kevesebb átlagos részesedéssel járt együtt; s végül a III. csoportba kerültek azok az ágazatok, ahol az átlagosnál nagyobb exportarány mellett az egy főre jutó részesedés összege nem érte el az ipari átlag értékét.

A táblázathoz összehasonlításul: az exportarány az állami iparban átlagosan 1968-ban az összes értékesítés 18,4 százaléka volt, az egy főre jutó kifizetett részesedés pedig 1574 Ft. Érdemes arra is felhívni a figyelmet, hogy a 10 százalék feletti, de az átlagosnál alacsonyabb exportarányú ágazatok között olyan egyáltalán nem volt, ahol az egy főre jutó részesedés az ipari átlagot meghaladta volna. Ez is arra utal, hogy az átlagos részesedés eléggé szoros kapcsolatban van az exportarányval, és az export (nem utolsósorban az 1968. évi preferenciák mértéke miatt) az iparvállalatok

árak színvonalától, az értékesítés lehetőségeitől, formáitól és irányától, a vállalatok gazdálkodási módjának változásaitól stb. A kapcsolat azonban — úgy tűnik — így is eléggé világos. További vizsgálatot igényelne az, hogy a legnagyobb exportőr gépipari ágazatokban, tehát a közlekedési eszközök gyártásában és a híradástechnikai iparban milyen tényezők hatására alakult ki az ipari átlagnál alacsonyabb (a közlekedési eszközöket gyártó vállalatok esetében jóval alacsonyabb) átlagos részesedés.

Nyitrai Ferencné

Változások a háztáji gazdaságok termelésében

A szocialista nagyüzemek jelentős fejlődése ellenére, még 1968-ban is a mezőgazdaság termelési értékének csaknem negyedét — 22 százalékát — a háztáji gazdaságokban állították elő. Még jobban kifejezi a háztáji gazdaságok jelentőségét a termelőszövetkezeti szektorból — a közös és a háztáji gazdaságok együttes termeléséből — való részesedés aránya. A termelőszövetkezeti szektor mezőgazdasági termelésének több mint harmadát a háztáji gazdaságok adják.

Jelentős — és a fogyasztás szempontjából nélkülözhetetlen termékmenyiségről van tehát szó, ami önmagában is felhívja a figyelmet a háztáji termelés alakulására. Ezért is szükséges foglalkozni ismétlenül ezzel a fontos kérdéssel.*

A termelőszövetkezeti szektor termeléséből való egyharmados arány azonban csak globálisan jelzi a háztáji termelés jelentőségét. A részesedési arány természetesen is nagyon különböző. Amíg például a kenyér- és a takarmánygabonát, az ipari növényeket, a szálás és lédús takarmányokat szinte kizárólag a közös gazdaságok termelik, addig a szőlőtermelés 75 százalékát, a gyümölcstermelés mintegy 60 százalékát a háztáji gazdaságok adják. Az állattenyésztési ágazatokból pedig — a szarvasmarhatenyésztés kivételével — a háztáji termelés volumene jóval meghaladja a közös gazdaságokét.

Ezek az arányok a háztáji termelés népgazdasági jelentőségét mutatják, de legalább ilyen fontos szerepe van a paraszti jövedelmek kiegészítésében, a tagok és családtagok rendszeres foglalkoztatásában, az önellátásban. A háztáji termelésben rejlő lehetőségek kihasználása tehát egyaránt érdeke a termelőszövetkezeti tagságnak és a népgazdaságnak is. Nagyrészt az elmúlt évek következetes agrárpolitikájának tudható be, hogy a számos gátló tényező ellenére is a

mezőgazdaság szocialista átszervezése óta — kisebb-nagyobb ingadozásoktól eltekintve — a háztáji termelés volumene lényegében az 1961-es termelési színvonalon állandósult.

A termelési szerkezet változása

Az elmondottak ellenére a háztáji gazdaságok termelése nem minden tekintetben alakult a társadalmi igényeknek megfelelően. A népgazdaságnak például évről évre több állati eredetű termékre volna szüksége, aminek kielégítéséhez a szocialista nagyüzemek mellett a háztáji gazdaságoknak is fokozottabban kellene hozzájárulnia. De gyümölcsből, szőlőből a válogatás, a termelői manipulálás ellenére is nagyok a minőségi különbségek. A kereslet azonban a kiegyenlített, jó minőségű, egészséges és biztonságosabban szállítható, tárolható áruk iránt nő, amely a nagyüzemekben jóval könnyebben biztosítható, mint a kisüzemekben. A termelés szerkezete viszont nem az itt megfogalmazott igények szerint változott. A háztáji termelés általános helyzetét jellemző stagnáláson belül az egyes ágazatok termelése nagyon különbözően alakult.

A háztáji gazdaságok növénytermelése 1961 és 1967 között figyelemre méltóan — 15 százalékkal — növekedett. Ezen belül a szántóföldi növénytermelés alig változott, a zöldségtermelés viszont 50 százalékkal, a gyümölcstermelés pedig 25 százalékkal nőtt. A szőlőtermelés lényegében az időjárástól függően váltakozott, de tendenciájában erre is a növekedés a jellemző.

A háztáji állattenyésztés termelése egyik évben sem érte el az 1961. évi színvonalat. Legnagyobb arányban a szarvasmarhatenyésztés színvonala csökkent; itt a termelés az elmúlt hét évben mintegy 20 százalékkal esett. Ha nem is ilyen arányú, de csaknem 10 százalékos a termelés csökkenése a sertésenyésztésben is. Ennek a két

* A Közgazdasági Szemle 1967. októberi számában „A közös és háztáji gazdaságok kapcsolata” címen — más megközelítésben — magam is foglalkoztam már ezzel a témával.

állattenyésztési ágazatnak a csökkenése minden más ágazatnál jobban érinti a fogyasztói szükségleteket, márcsak azért is, mert mindkét ágazat termelésének csaknem felét a háztáji gazdaságok adják és éppen ezekben az ágazatokban nem kielégítő a mezőgazdasági nagyüzemek termelésnövekedése sem. Az állattenyésztési ágazaton belül egyedül a baromfityénység termelése növekedett számottevően, a hét év alatt 13 százalékkal. Az elmondottakat egyébként a közölt táblázat adatai is szemléltetően igazolják.

kező fontosabb társadalmi és gazdasági okokat lehetne megemlíteni:

1. A termelészövetkezetek gazdasági megerősödésük és fejlődésük következtében évről évre nagyobb jövedelmet biztosítanak dolgozóiknak. Bizonyított, hogy a közösből származó jövedelem növekedése a háztáji termelés csökkenését eredményezi. Ha a közösből származó jövedelem egy bizonyos színvonalat és stabilitást elér, akkor a háztájiból származó jövedelem már másodrendűvé válik. Ez mindenekelőtt a termelészövetkezeti tagok életkörülményeinek, életfelfo-

A háztáji gazdaságok termelése
(1959. évi változatlan áron)

Év	Növénytermelés	Ebből				Állattenyésztés	Ebből			Mind-összesen
		szántó-földi	zöld-ség-	gyümölcs-	szőlő-		szarvasmarha-	sertés-	baromfi-	
Millió Ft										
1961	5668	3031	426	777	1420	10 802	3571	4003	3067	16 470
1962	5701	3128	492	766	1303	9 810	3245	3461	2942	15 512
1963	6345	3258	553	811	1702	9 479	3020	3389	2902	15 827
1964	6920	3318	531	876	2173	9 952	3005	3379	3361	16 875
1965	5603	3308	549	765	957	9 736	2788	3495	3262	15 343
1966	6614	3754	700	907	1226	10 198	3006	3585	3382	16 816
1967	6533	3141	633	964	1764	10 276	2902	3706	3459	16 814
Index, 1961 = 100										
1962	100,6	103,2	115,5	98,6	91,8	90,8	90,9	86,5	95,9	94,2
1963	111,9	107,5	129,8	104,4	119,9	87,8	84,6	84,7	94,6	96,1
1964	122,1	109,5	124,6	112,7	153,0	92,1	84,2	84,4	109,6	102,5
1965	98,9	109,2	128,9	98,5	67,4	90,1	78,1	87,3	106,4	93,2
1966	116,7	123,9	164,3	116,7	86,4	94,4	84,2	89,6	110,3	102,1
1967	115,3	103,6	148,6	124,1	124,2	95,2	81,3	92,6	112,8	102,1

Az eddig leírtakat és a táblázatban közölt adatokat úgy lehetne röviden összefoglalni, hogy a háztáji gazdaságok termelőtevékenysége, termelési kedve nem csökkent, hanem bizonyos mértékig „átprofilózódott”. Nem volt tehát hatástalan a háztáji termelés növelésére vagy csökkentésének méréséklésére tett eddigi erőfeszítés. Mivel azonban a termelési szerkezet változása is érzékenyen érinti a társadalmi szükségleteket, a tények megállapítása mellett célszerű foglalkozni a kiváltó okokkal is. A jelenséget előidéző tényezők között a követ-

gásának alakulására hat ki. Figyelemmel kísérhető, hogy a termelési eszközök alacsony színvonalából és a tulajdon magánjellegéből származó évszázados, olykor embergyötrő szokások és életformák miként lazulnak fel és változnak meg. Ezt a pozitív irányú változást a kulturális és kommunikációs eszközök is eredményesen segítik. Ritka ma már a rádió, könyv vagy újság nélküli falusi család és egyre több a televízió is. Mindezek a változások vágyat nemcsak ébrentartják, de növelik is.

Ezek hatására elsősorban a régi pa-

raszti életformát legjobban konzerváló, a hajnaltól késő estig munkát adó ágazatoktól igyeksenek mielőbb megszabadulni. A paraszti életformát legjobban konzerváló ágazat közismerten a szarvasmarha-tenyésztés, mert hétköznap, ünnepnap reggel 6 órától este 7 óráig csaknem állandó elfoglaltságot jelent. Az életkörülmények változása tehát ennek az ágazatnak nem kedvez. E mellett, ha kisebb mértékben is, de más ágazatok termelését is gátolhatja az életforma változása.

2. Társadalmi tényező a termelőszövetkezeti tagok öregedésének problémája is. A szervezet fizikai, fiziológiai elhasználódása következtében érthetően egyre kevesebben vállalják a nagyobb erőfeszítést és rendszeres elfoglaltságot igénylő ágazatok fenntartását. Az adatok tanúsága szerint az idősebb családok állattenyésztése, különösen szarvasmarha-tenyésztése harmadát-negyedét éri csak el a fiatalabb és népesebb családokénak. A nyugdíjas családokból például csak minden ötödik, a fiatalabb családokból viszont minden második tart szarvasmarhát. Kocát amazokból minden tizenegyedik, emezekből minden negyedik tart. Ezzel szemben a növénytermelés nagyjából azonos volumenű mind a fiatalabb, mind az idősebb családokban. Feltehetően ebben az is közrejátszik, hogy a növénytermeléshez a közös gazdaság is nagyobb segítséget tud adni (szántásban, növényápolásban, betakarításban).

3. A szövetkezeti demokráciából fakadó specifikus hatás is befolyásolja a háztáji termelés szerkezetét. Arra a többségi elvre gondolunk itt, hogy minél kevesebben foglalkoznak egy bizonyos ágazat termelésével, a kollektíva többsége annál kevésbé igényli és szorgalmazza a közös gazdaság segítségét. Ahol például a szarvasmarhatartással a tagoknak csak kis része foglalkozik, ott a többség érdeke a közös, nem pedig a háztáji állatállomány takarmányellátásának minél kielégítőbb biztosítása lesz. Amiben viszont a termelőszövetkezeti tagság többsége vagy teljes egésze ér-

dekelt — például talajmunka, szállítás, betakarítás stb. —, azt a tagok éppen a kollektív érdekektől vezérelve elvégeztetik a közös gazdasággal. A háztáji termelés bizonyos ágazatainak fejlesztésénél vagy fenntartásánál így azt is figyelembe kell venni, hogy abban a szövetkezet kollektívájának többsége vagy kisebbsége érdekelte-e. Azok az ágazatok, ahol csak a kisebbség érdekel, perspektívájukban sorvadásra vannak ítélve.

4. A háztáji termelés nagyobb része az önfogyasztást szolgálja, de jelentős arányú az árutertermelés is; a megtermelt termékmennyiség mintegy 40 százalékát értékesítik. Az árutertermelésnél pedig a jövedelmezőségi viszonyoknak jelentős a termelést befolyásoló szerepe. A háztáji termelésről ágazati költség- és jövedelemadatok nincsenek, de a nagyüzemekről ezek ismeretesek. A termelőszövetkezetek költség- és jövedelemadatai szerint a zöldség- és gyümölcsfélék legtöbb ágazata jól jövedelmező, a szarvasmarha-tenyésztés és a kocartás viszont a legrosszabban jövedelmező ágazatok csoportjába tartozik. Ha ennek ismeretében figyelembe vesszük még azt, hogy a háztáji hozamok általában kisebbek és a tejet, a hízót stb.-t olcsóbban vásárolják fel tőlük, mint a közös gazdaságtól, akkor nem tévedünk sokat, ha azt állítjuk, hogy itt bizonyos állattenyésztési ágazatok (szarvasmarha, kocartás) vesztesége nagyobb, mint a közös gazdaságokban. Minden valószínűség szerint ez is szerepet játszik a háztáji szarvasmarha- és sertés-tenyésztés évek óta tartó csökkenésében. A baromfitenyésztés jövedelmezősége lényegesen jobb, mint az előbbi két ágazaté. A baromfi kisüzemi tartás mellett sem jelent olyan elfoglaltságot, mint az előbbieké. Pusztán ez a jövedelmezőségi tényező is eléggé indokolná az állattenyésztési ágazaton belüli struktúráváltást. A tartósan veszteséges ágazatok termelésével ezeknek a gazdaságoknak legfeljebb az önfogyasztás határáig érdemes foglalkozni.

5. Mindezek mellett sajátos ágazati problémák is nehezítik némely állat-

tenyésztési ágazat, főleg a szarvasmarha-tenyésztés csökkenésének megakadályozását. A szálastakarmány-ellátás biztosítása mellett nem kevés gondot okoz a közegészségügyileg egyébként nagyon is indokolt TBC-mentesítés is. A tehenek a kisüzemekben is ki vannak téve a fertőzésnek és gyakorta fertőződnek is. Ha pedig a fertőzés tényét megállapítják — aminek jeleként mindenki által jól láthatóan a tehen fülét becsipkézik —, akkor azt nemcsak a legelőre tilos kihajtani, ami egymagában is megnehezíti a tartást, de mind a tehen, mind a tej értékesítése nagyon körülményessé válik. Az ebből adódó veszteség és gond a legutóbbi időkig a háztáji gazdaságokat terhelte. Ez aztán nagyon sok termelőszövetkezeti tagot visszatartott vagy elriasztott a tehentartástól.

Az említett okok többsége önmagában is képes befolyásolni a háztáji termelést vagy annak szerkezetét alakulását. Ezek az okok azonban nem külön-külön, hanem együttesen, egymást erősítve vagy gyengítve fejtik ki hatásukat. A háztáji termelés általános és strukturális alakulását jelző folyamat megváltoztatásához eszerint nem elég csak egyik tényezőt megváltoztatni, a többi tényező változatlansága ennek az egy tényezőnek a hatását is leronthatja. Az okok között kölcsönös összefüggés tapasztalható, ahol is az egy irányban ható erők összegeződnek, az ellenkező irányban hatók pedig levonódnak. Például egyes ágazatok jövedelmezőségének növelésével fokozható az anyagi érdekelttség, de ennek hatását a társadalmi tényezők jelentősen mérsékelhetik is. Ezeket figyelembe kell venni a háztáji termelés alakulásának vizsgálatánál vagy a vele szemben támasztott igények megfogalmazásánál. Figyelemre méltó jelenség például az is, hogy bizonyos ágazatok (szarvasmarha-tenyésztés, kocartartás) fejlődését mind a társadalmi, mind a gazdasági tényezők gátolják, másokét pedig segítik vagy egymással ellentétesen alakítják. A háztáji termelés vizsgálatánál tehát fontolóra kell venni, hogy melyek azok az ágazatok,

ahol a gazdaságossági-jövedelmezőségi viszonyok javításával számottevő eredmény érhető el. Azokban az ágazatokban, ahol ezzel nem lehet a tendenciát megváltoztatni vagy mérsékelni (feltehetően ilyen lesz a szarvasmarha- és kocartartás), ott a közös gazdaságokban kell a dinamikus fejlődés feltételeit mielőbb megteremteni. Itt a fejlesztéshez szükséges eszközök és egyéb anyagi feltételek megteremtését az anyagi érdekelttség jelentős megjavításával kell összekapcsolni.

Ebben a társadalmi-gazdasági szituációban az agrárpolitika feladatát világosan és egyértelműen fogalmazza meg Erdei Ferenc akadémikus, amikor „A háztáji gazdaságok jövője” című tanulmányában* azt írja: „Egyfelől maximálisan elő kell mozdítani a nagyüzemi termelés bővítését, a szükséges műszaki fejlesztés lehetséges megvalósításával, másfelől viszont a szükséges politikai és gazdaságpolitikai eszközökkel el kell érünk a háztáji-kisüzemi termelés csökkenésének lehetséges fékezését, bizonyos ágazatokban pedig a háztáji termelés fejlesztését.”

De a legjobban megfogalmazott, elvileg legcélszerűbb és anyagilag jól alátámasztott agrárpolitika értéke is a gyakorlati megvalósítás során mérhető le. Ennek realizálása pedig végső soron a termelőszövetkezetekben történik. Adott lehetőségen belül a termelőszövetkezet vezetőségén és tagságán múlik, hogy a közös gazdaság fejlődése mellett hogyan alakul a háztáji gazdaságok termelése. Ez nagymértékben függ attól is, hogy mennyire intenzív kapcsolat alakult ki a közös és a háztáji között, mennyire tehető ez még szorosabbá, más szóval mennyire képezi szerves, de kiegészítő részét a háztáji a közösnek. Ennek az egységnek tudatos megvalósítása nélkül nehezen lehet tartós eredményt elérni a háztáji termelésben. A következő részben ezért megkíséreljük bemutatni a közös és a háztáji gazdaságok közti egység mi-bentlétét és jelentőségét.

* Megjelent a Népszabadság 1969. április 25-iki számában.

Egység és függőség a közös és a háztáji gazdaságok között

A közös és a háztáji gazdaságok közti kapcsolat bemutatására a tényekkel alátámasztott levezető módszerrel választottuk. Igaz, ezáltal még néhány adattal terheljük a tanulmányt, de a kapcsolat sokoldalú jellege így jobban látható és könnyebben követhető. A kérdést a táblázatban közölt termelési érték előállításához szükséges eszközök elemzésével lehet a legjobban megközelíteni.

A táblázat adatai szerint a háztáji gazdaságok évenként változatlan áron számítva mintegy 16 milliárd forint értékű terméktömeget állítanak elő. Ennek a hatalmas terméktömegnek az előállításához mindenekelőtt szükségük volt egy bizonyos mennyiségű háztáji földterületre, amit a közös gazdaságok engednek át a háztáji gazdaságoknak használatra. A háztáji gazdaságok által használt földterület — redukált szántóban kifejezve — évenként 2,2 millió kh-at tesz ki. Ez a termelőszövetkezeti szektor területének 22 százaléka, ami nélkül nehezen lehetne háztáji gazdálkodást folytatni.

A termőterület biztosítása csak egyik, jóllehet igen fontos feltétele a termelésnek. Azt meg is kell művelni, amire csupán saját erejükből a háztáji gazdaságok már nem volnának képesek. A megműveléshez szükséges legfontosabb eszközök — a talajművelő, növényápoló, szállítógépek és felszerelések — a közös gazdaság tulajdonában vannak, így a háztáji gazdaságok ebben is a közös gazdaságok segítségére szorulnak. Ott ahol ezt a segítséget vonatottan vagy későn adják meg, tulajdonképpen a háztájinak átengedett termőföld termőképességének kihalását gátolják. A nem idejében végzett munka a háztájiban is terméskieséssel jár. A termelőszövetkezetek többségében ezt a segítséget időben és a szükséges mértékben megadják. Bizonyítja ezt az is, hogy a közös gazdaság gépei számításaink szerint évente mintegy 10 milliárdnyi normálhold gépi munkát végeznek a háztáji gazdaságok részé-

re. Ezért a gépi munkáért természetesen a háztáji gazdaságok térítést fizetnek. A térítés nélküli segítség igazságtalan volna, mert egyik termelőszövetkezeti tag jobban, a másik kevésbé veszi igénybe a közös gazdaság termelőeszközeit, így egyenlőtlen, munka nélküli jövedelemhez jutnának.

A közös gazdaság részéről nyújtott segítség a terület biztosításával, a gépi munkák elvégzésével még nem merül ki. A közösen termelt termékmennyiségnek még jelentős része a háztáji gazdaságokba kerül. A háztáji állattenyésztés fenntartása végett különösen jelentős a takarmánymennyiség, amit természetbeni részesedés formájában kapnak meg a tagok. 1967-ben például 29 ezer vagon búzát (az összes termés 13 százalékát), 15 ezer vagon takarmányárpát (az összes termés 13 százalékát), 30 ezer vagon kukoricát (az összes termés 17 százalékát) és 28 ezer vagon szénát (az összes termés 12 százalékát) osztottak ki a tagoknak. A háztáji területen termelt takarmánymennyiség mellett ez is hozzájárult, hogy a háztáji állattenyésztés a csökkenés ellenére is ilyen színvonalon maradjon. A két forrásból származó takarmánybázis tette lehetővé, hogy például 1968-ban a háztáji gazdaságok 654 ezer szarvasmarhát, 2 millió 400 ezer sertést, 300 ezer juhot és mintegy 15 millió baromfit tudtak tartani.

Mindezek az anyagi-technikai segítségek még csak pusztán lehetőségei, holt elemei a termelésnek. Azt ki kell egészíteni, mozgásba kell hozni a termelőszövetkezeti tagok (és családtagok) eleven munkájával is. Ezek munkája nélkül minden gépi és természetbeni támogatás hatástalan volna és veszendőbe menne. A gépi munkát ki kell egészíteni kézi munkával, hogy az elvetett növény vagy telepített ültetvény termést hozzon és betakarításra, további felhasználásra kerüljön. Ugyanígy a takarmányt az állattenyésztésben kell szakszerűen felhasználni, hogy állati termék legyen belőle. Számítások szerint 130—150 millió munkanapra becsülhető az a munkaidő, amit a háztáji termelés-

ben évenként felhasználnak. Ennyi munkaráfordítással állítják elő azt a hatalmas terméktömeget, amely a tagok, családtagok és a közös gazdaságok összefogásának eredményeként évről évre létre jön.

Nem kevés tehát az a munkaidő és az e mögött meghúzódó munkaerőmennyiség, amit a háztáji termelés leköt. Jelentőségét még jobban ki-domborítja, hogy ennek nagy része a közös gazdaság termelésében egyébként nem volna hasznosítható. A háztáji gazdaság nélkül ennek a munkaidőnek nagy része a társadalom számára elveszne. Ennek a „háztáji munkaerő-kapacitásnak” a nagysága és aránya termelőszövetkezetenként eltérő, de mindenütt jelentős. Érdemes ezért ezt az országosan számított adatot — amelyik 5, vagy akár 10 százalékkal is lehet több vagy kevesebb — a termelőszövetkezetekre extrapolálni, mert fontossága így még szembetűnőbbé válik és az egyes gazdaságokban további cselekvésre készítő gondolatokat is felvetet. Termelőszövetkezetenként ez átlagosan mintegy 40—50 ezer munkanapot jelent, ami — attól függően, hogy mennyi munkaidő-teljesítménnyel számítjuk át — legalább 150—200 rendszeres dolgozónak felel meg. Ilyen nagyszámú munkaerőnél pedig mindenképpen felvetődik a munka összehangolásának, szervezésének gondolata. A háztáji gazdaságok közvetlen módon történő irányítása azonban sajátos társadalmi-gazdasági helyzetüknél fogva visszatetszést, beavatkozást, sok esetben személyi sértést jelentene, ami inkább ártana, mint használna a termelőszövetkezeti tagok termelési kedvének és társadalmi közérzetének. A közvetett módon történő irányítással viszont (mint például a felvilágosítás, a szaktanácsadás bevezetésével,

az anyagi ösztönzés kiterjesztésével, az értékesítés szervezésével stb.-vel) jelentősen növelhető lenne a háztáji-ban végzett munka hatékonysága. Ez még talán akkor is megtérülne, ha néhány termelőszövetkezetben egy technikusai vagy magasabb végzettségű szakember beállítását jelentené.

Mindez a háztáji gazdaságok teljesítőképségének, problémáinak szinte egyedenkénti ismeretét tételezi fel, mert csak ezek birtokában lehet a segítségadást megszervezni, a termelést befolyásolni. Ebben a termelőszövetkezet vezetőségének nagy segítséget tudnak adni a jól működő háztáji bizottságok.

Az eddig elmondottak alapján is megállapítható, hogy a közös és a háztáji gazdaság egységet képez, a háztáji a közös tartozéka. A közös gazdaság segítsége nélkül a háztáji termelés csakhamar elsorvadna. A háztáji gazdaságok részére nyújtott segítség tulajdonképpen a háztáji rendelkezésére álló munkaerő foglalkoztatásaként és tevékenységének befolyásolásaként fogható fel. Amikor a termelőszövetkezetek többségénél ez tudatos, célszerű és szervező feladattá integrálódik, akkor ezt a munkát a segítség helyett az irányítás szövege jobban kifejezni.

A termelőszövetkezeti gazdálkodásnak ez a sajátos „kettőssége” hasonlítható egy öntözési rendszer fő- és mellékcsatornáihoz, amelyek együttesen teszik lehetővé a terület megöntözését. De a mellékcsatornák vízmennyiségét a főcsatornákból kapott víz mennyisége határozza meg, ami ráadásul még szabályozható is. Ehhez hasonló egységet és függőséget képez a közös és háztáji termelés, ahol a főcsatorna a közös, a mellékcsatorna pedig a háztáji gazdaság.

Takács József

A Nemzetközi Valutaalap néhány ellentmondásos oldala

A Nemzetközi Valutaalapot testvér-intézményével, a Nemzetközi Újjáépítési és Fejlesztési Bankkal (Világbankkal) együtt 1944 júliusában alapította meg az ENSZ 44 tagállama Bretton Woods-ban. A Valutaalap tevékenysége 1947-ben kezdődött meg.

A Valutaalap lényegét tekintve valutáris stabilizációs alap. Rövid és középlejratú kölcsönöket nyújt fizetésimerleg-zavarban levő tagállamainak. A hitelnyújtás formája: a hitelt igénybe vevő állam saját nemzeti valutájáért olyan ország pénzét vásárolja meg a Valutaalaptól, amelyben hiánya jelentkezik.

A Valutaalap célja, hogy olyan nemzetközi monetáris rendszert hozzon létre és tartson fenn, amely megfelelő háttérrel nyújt a világkereskedelem gyors növekedéséhez. E célt a Valutaalap a következő úton véli megvalósíthatónak, mint ahogy ez feladatainak megfogalmazásából kiderül:

1. a tagállamok közötti valutáris kooperáció intézményessé tétele;

2. a valuták stabilitásának megteremtése és annak megakadályozása, hogy az árfolyam-módosítás a külkereskedelmi versenyképesség fokozásának eszköze legyen, a versenyszerű leértékelési hullámok megelőzése;

3. a valutáris korlátozások felszámolása, a folyó műveletekben a konvertibilitás bevezetése és fenntartása stabil árfolyamok mellett;

4. szükség esetén a tagállamok monetáris tartalékainak kiegészítése rövid és középlejratú hitelek nyújtásával.

Jelenleg a Valutaalaphoz 111 tagállama van. A tagállamok jellegük szerint meglehetősen széles skálán helyezkednek el. A tagországok közt található az iparilag fejlett tőkésországok csaknem mindegyike. Egyetlen kivétel a semleges Svájc, noha Svájc a Nyugat egyik legfontosabb pénzügyi központja s a tőkés világ-gazdaság valutáris rendszerének rendkívül jelentős láncszeme. Emellett azonban azt is meg kell jegyezni,

hogy Svájc valutáris síkon szorosan együttműködik a legnagyobb tőkésországokkal s különböző áttételeken keresztül a Nemzetközi Valutaalappal is. A többi iparilag fejlett semleges státuszú tőkésállam tagja a Nemzetközi Valutaalaphoz: így Ausztria és Svédország. Tagok továbbá a fejlődő országok, köztük az „el nem kötelezett” országok is. Nem tagjai a Valutaalaphoz — Jugoszlávia kivételével — a szocialista országok. Három szocialista ország, amely valamikor tagjai közé tartozott, a velük szemben alkalmazott hátrányosan megkülönböztető magatartása miatt — amelyek dirigense az Egyesült Államok volt — megszüntette a Valutaalaphoz való tartozását: 1950-ben Lengyelország, 1954-ben Csehszlovákia, 1961-ben Kuba.

A Nemzetközi Valutaalap az ENSZ egyik szakosított intézménye. A Gazdasági és Szociális Tanácsban keresztül kapcsolódik hozzá. Jogilag és jogalkotásilag azonban teljesen önálló. A Valutaalap felépítése, a tagállamok egymás közötti kapcsolatainak szabályozása *hátrányosan* tér el az ENSZ-től. A tagállamok legnagyobb része egyúttal ENSZ-tag is, de teljes egybeségről nem beszélhetünk. Tagjai az ENSZ-nek, de nem tagjai a Valutaalaphoz a európai szocialista országok — NDK kivételével — és Kuba. Nem tagjai az ENSZ-nek, de tagjai a Valutaalaphoz Nyugat-Németország, Dél-Korea, Dél-Vietnam.

Szavazati arányok

A szocialista országok távolmaradásának legfőbb oka a Nemzetközi Valutaalap irányítási rendszerében kereshető. A vezető szervek felépítésének struktúrája egy olyan részvénytársasági formának felel meg, ahol a tagok szuverén államok. Minél nagyobb valamely államnak az alap-tőkében való részesedése, annál több szavazattal rendelkezik az Igazgatótanácsban és az Ügyvezetőségben. Az

Egyesült Államoknak pedig a legfontosabbnak tekintett kérdésekről törtenő szavazáskor de facto vétőjoga van. Azért de facto, mert az alapszabály nem ad kifejezetten vétőjogot az Egyesült Államoknak, hanem azt mondja ki, hogy bizonyos kérdések eldöntéséhez a szavazatok 80 százaléka szükséges, az Egyesült Államok pedig a szavazatoknak több mint 20 százalékaival rendelkezik. A szavazatok megosztásának ez a rendszere több oldalról bírálható. Egyes országoknak (amelyek főrésztvényesi pozícióban vannak) döntő befolyást biztosít, más országokat periferikus jelentőségűre redukál. A Valutaalaplán jegyzett tőke, amely a szavazatok számát meghatározza, nem jelenti a tőke aktív felhasználását. Például Anglia jegyzett kvótája 2440 millió dollár, ennek megfelelően szavazatainak száma 24 650, az összes szavazatok 10,8 százaléka. Ugyanakkor font sterlingből a Valutaalap működésének 22 éve alatt mindössze (bruttó) 980,7 millió dollár értékben vásároltak a tagállamok, míg Anglia bruttó 6284,0 millió dollárnak megfelelő összegben vette igénybe a Valutaalapot. Nettó sterlingeladás a Valutaalaplán jelenleg nem mutatható ki. De amerikai dollárban sem mutat ki a Valutaalap nettó eladásokat (1968. szeptember), s az Egyesült Államok is a legutóbbi néhány évben nem hitelezője, hanem adósa volt a Valutaalaplak.

Ezzel azt szeretném érzékeltetni, hogy például a font sterlingben jegyzett tőke holt tőke, vele a Valutaalap jelenleg nem tud mit kezdeni. Ennek ellenére Anglia négyszer annyi szavazattal rendelkezik, mint például Hollandia, amelynek valutájából a Valutaalap kimutatásaiban 363,4 millió dollár nettó eladás (vagyis hitelnyújtás) szerepelt (1969. február). A Valutaalap kapacitását de facto nem szűkítené, vagy alig szűkítené, ha Anglia jegyzett kvótája kisebb lenne, ez csak Anglia számára volna kedvezőtlen, mert emiatt kevesebb hitelt vehetne igénybe a Valutaalaptól, s szavazatainak száma is csökkenne. Ugyanezt elmondhatnánk a jelen szakaszban az Egyesült Államokról is. A

magas jegyzett kvóta két vonatkozásban jelent előnyt e két (legnagyobb kvótájú) országnak: a) a szavazáskor jelentős fölényrel rendelkeznek más államokkal szemben, olyanokat is beleértve, amelyek valutáit igénybe veszik, b) minél magasabb a jegyzett kvóta, annál több hitelt lehet lehívni a Valutaalaptól. A jegyzett kvóta az eszközökkel való gazdálkodást két oldalról határozza meg: vele járul hozzá a tagállam a Valutaalap alap-tőkéhez, s neki megfelelően veheti igénybe a Valutaalap eszközeit. A lehívott eszközök összege azonban nagyobb lehet, mint a kvóta, pontosabban annak kétszerese.

A fenti okok miatt méltánytalan, de még a részvénytársasági jellegnek is ellentmond a szavazatoknak a kvóták nagysága szerinti meghatározása. Így kerül ellentmondásba a Valutaalap irányítási rendszerének struktúrája a Valutaalap jellegével. A Valutaalap ugyanis nem részvénytársaság, hanem nemzetközi pénzügyi intézmény, amely a tagállamokat kölcsönösen érintő valutáris kérdésekben dönt, de nem a kölcsönös érdekek és a tagállamok egyenlőségének tiszteletben tartása alapján, hanem a részvénytársaságok játékszabályai szerint, ez pedig a hatalmi erőviszonyokat juttatja érvényre. Ennek megfelelően jelenleg a szavazatok megosztási aránya a következőképpen fest: minden tagállam 250 induló szavazattal rendelkezik, s minden 100 000 dolláros részjegy jegyzése esetén kap egy szavazatot. Az Egyesült Államok által jegyzett tőke 5160 millió dollár, ennek megfelelően szavazatainak száma 51 850, ami az összes szavazatoknak 22,3 százaléka. A többi iparilag fejlett ország rendelkezik a szavazatoknak 45 százalékaival, azaz 102 878 szavazattal. A gazdaságilag fejlett tőkeshatalmaké így a szavazatok 67,3 százaléka, a fejlődő, vagyis a szegény országoké a szavazatok 32,7 százaléka. Ez utóbbi csoport erősen megosztott, s az el nem kötelezett országok szavazatai a fenti számnál jóval kisebb arányt képviselnek.

A világban végbement döntő átalakulások, főleg a gyarmati rendszer

felbomlása a Valutaalapban is éreztette hatását. A tagállamok száma ma már jóval meghaladja a százat, az újonnan csatlakozottak a fejlődő világhoz tartoznak. Ennek megfelelően a Valutaalapban is bekövetkezett bizonyos arányeltolódás.

A szavazatok százalékos megoszlása a Valutaalap tagjai között

Ország	1947	1968
Egyesült Államok	31,5	22,30
Anglia	15,0	10,48
Nyugat-Németország	—	5,21
Franciaország	6,2	4,29
Olaszország	2,3	2,8
Japán	—	3,2
Tízek csoportja összesen ...	65,0	57,5
Egyéb fejlett tőkésországok	9,1	9,5
Fejlődő országok	25,9	33,0

Ez a pozitív irányú arányeltolódás nagyobb is lehetne, ha a Valutaalap vezető szerveiben a szavazatok megoszlását a tagországok között nem azok gazdagsága, hatalmi pozíciói dönténék el, hanem azok az elvek, amelyeket az ENSZ az országok közötti kapcsolatok alapjaként elfogadott.

A Valutaalapban a szavazatok ilyen egyenlőtlen megoszlása lehetővé teszi a vezető tőkés hatalmaknak, hogy a körükön kívüli országok állásfoglalása jelentéktelenné zsugorodjék. Ez nemcsak de facto, hanem de jure is lehetetlenné teszi, hogy ez az intézmény a tagországok egyenlőségén nyugvó együttműködés fóruma legyen. Ez a körülmény egyúttal jelentős akadály annak is, hogy a Valutaalap univerzális jellegű szervezet lehessen. Az univerzális jelleg viszont közelebb hozná a Valutaalapon belüli erőviszonyokat a világban kialakult képhez. E vonatkozásban bűvös kör alakult ki, amelynek megtörése minden valószínűség szerint kedvező hatással lenne egy világméretű valutáris együttműködés kibontakozására, jótékonyan hatna a nemzetközi munkamegosztás fejlődésére. E bűvös kört a következőképpen lehetne megfo-

galmazni: a Valutaalap szavazógépezete azokat az országokat, amelyek beléphetnének, de facto és de jure alárendelt helyzetbe juttatná, emiatt azok távolmaradnak, távolmaradásuk pedig megakadályozza, hogy közvetlen szerepük lehessen e fontos nemzetközi intézmény fejlődésének formálásában.

Amikor a Valutaalap és a Világbank alapszabályát 1944 nyarán a Bretton Woods-i konferencián megvittatták, résztvett az akkori egyetlen szocialista állam, a Szovjetunió is. A Szovjetunió szándékát a konferencián való részvétellel Moszin szovjet közigazda a következőképpen jellemezte: „A Szovjetunió — mint fejlett külkereskedelemmel rendelkező ország — érdekelt volt a nemzetközi kereskedelem mielőbbi rendezésében, amely lehetőséget teremt a nemzetközi munkamegosztás előnyeinek felhasználására, ehhez azonban helyre kellett állítani a világkereskedelemben részt vevő országok közötti valutáris kapcsolatok szilárdságát. A Szovjetunió, amely a legtöbbet szenvedett a háborútól, felhasználhatta volna e szervezet által nyújtott hiteleket is gazdaságának helyreállítására.”* A Szovjetunió a Valutaalapban való részvételét a következő feltételek mellett tartotta lehetségesnek: a nagyhatalmak egyhangúsága valamely kérdés eldöntésénél, a belügyekben való be nem avatkozás elvének betartása, a résztvevők egyenlőségének és kölcsönös érdekeiknek tiszteletben tartása, demokratikus alapon való együttműködés. Tekintettel arra, hogy a Szovjetunió mint szocialista ország elleni diszkriminációs törekvések az amerikai—angol tömb részéről már akkor érezhetőek voltak, és a Valutaalap szervezeti felépítése a diszkrimináció érvényesítésére lehetőséget adott, a Szovjetunió nem ratifikálta a Bretton Woods-i egyezményeket.

Ebből az előtörténetből is kitűnik, hogy a Szovjetunió — s jelenleg a többi szocialista ország is — nem azért tartja magát távol a Valuta-

* J. N. Moszin: Mezsudunarodnij Valjutnij Fond. Moszkva, 1964. 57. l.

alaptól, mert a valutáris kooperációban való részvétel gondolata idegen tőlük, hanem azért, mert e szervezet struktúrája a szocialista országokkal szemben ellenséges magatartást tanúsító tömb részére hegemoniát biztosít.

Az erőviszonyok eltolódása az iparilag fejlett tőkésországok között bizonyos változtatásokra vezetett a minősített többség meghatározásában. A Valutaalapban a kérdések eldöntése általában egyszerű szavazattöbbséggel történik. A fontosabb problémákról való szavazásban azonban a minősített többség elvét alkalmazzák. Ilyen probléma a kvóták általános felülvizsgálata, a valutaparitások általános módosítása. Eddig a Valutaalapban minősített többségnek a szavazatok 80 százalékát tekintették. Ez azt jelentette, hogy valamely minősített szavazásra feltett kérdést akkor lehetett megszavazottnak tekinteni, ha megkapta a szavazatok 80 százalékát. Ez a szabály kettős következménnyel járt: egyrészt nehezen formálódik olyan helyzet, amelyben valamely súlyosabb kérdés feletti szavazásban 80 százalékos többség alakul ki, másrészt azok az országok vagy csoportok, amelyek a szavazatoknak 20 százalékát meghaladó hányadával rendelkeznek, egyúttal a vétőjog birtokában is vannak. Vétőjogot biztosító szavazati aránnyal eddig csak az Egyesült Államok rendelkezett, más országok csupán csoportokba tömörülve érthették el a 20 százalékot.

A különleges intézvényesítési jog (special drawing rights) vitájában a 80 százalékot mint minősített többséget a Közös Piac tagállamai részéről bírálat érte. Megoldásként a minősített többséghez szükséges szavazati arányt lehetett volna csökkenteni és lehetett volna növelni. Ha a 80 százalékot a Valutaalapban 66-ra csökkentették volna, ez megszüntette volna az Egyesült Államok monopolista jellegű vétőjogát, de úgy, hogy másoknak sem biztosít vétőjogot. Ebben az esetben minden országgal el lehetett volna fogadtatni valamely kérdésnek a Valutaalapban való megszavazását, például a valutaparitások általános

módosítását, ami az arany árának módosítását is jelentené. A 66 százalékos többség kialakulásának megakadályozására az érdekelt országnak vagy országcsoportnak olyan partnereket kellett volna keresni, akik hajlandók vele együtt szavazni. Ez pedig az esetek nagy részében csak kompromisszumok árán valósítható meg.

Az Egyesült Államok kizárólagos vétőjoga megtörésének másik módja, hogy a minősített többséghez szükséges szavazati arányt 80 százalék fölé emelik. Ezt addig célszerű emelni, amíg a 100 százalék és az új minősített többség között olyan szűk sáv keletkezik, amely sávnál — ha az Egyesült Államokon kívül más országoké egyenként nem is — egyes integrált országcsoportok (Közös Piac) szavazatai összességének aránya nagyobb lesz. Az EGK-országok összesített szavazatainak aránya ma a Valutaalapban 16 százalékot tesz ki, az új minősített többséget pedig 85 százaléknál húzták meg. Ennél az aránynál megmarad az Egyesült Államok vétőjoga, de a Közös Piac is mint integrált egység vétőjogot gyakorolhat, ha minősített többségre van szükség a szavazásnál és a Közös Piac országai egyöntetűen szavaznak. Ez természetesen azt is jelenti, hogy ad hoc jellegű csoportosulások is könnyebben akadályozhatnák meg egy 85 százalékos szavazati többség létrejöttét.

Árfolyam-politika

A Valutaalap árfolyam-politikáját három alapkoncepcióra építette fel: az egyensúly-árfolyamra, a rögzített árfolyamrendszerre és a szabályozott árfolyamra. Ezen elvek ellentmondásos jellege kiderül azokból a rendezési útmutatásokból, amelyeket a Valutaalap alapszabálya tartalmaz, valamint eddigi tevékenységéből. Ezek az ellentmondások magukba foglalják a tőkés valutáris rendszer stabilitása megbomlásának lehetőségét.

Ami az *egyensúly-árfolyamot* illeti, a Valutaalap a fizetési mérlegek „fundamentális egyensúlyhiányát”

tekinti az árfolyammódosítás természetes indokának. Ebből a meghatározásból következik, hogy a fizetési mérlegek egyensúlyát a valutarendszer stabilitása szempontjából rendkívül fontosnak tartja és normális funkcionálását csak olyan egyensúlyhiányok mellett véli lehetségesnek, amelyek átmeneti, időleges jellegűek, áthidalásukhoz viszonylag nem nagy erőforrások is elegendők, és rövid idő alatt a mérlegek természetes ingadozása eredményeként megszűnnek.

A Valutaalap hitelpolitikája is ehhez a kiindulópontoz alkalmazkodik. A tagállamok valutaárfolyamait a Valutaalap azonban nem módosíthatja. Az árfolyamra vonatkozó megállapítások elsősorban arra irányulnak, hogy a fizetési mérlegek egyensúlyának megbomlásakor a versenyszerű leértékeléseknek gátat szabjanak. A Valutaalap tehát akadályt gördíthet valamely valuta árfolyamának módosítása elé, anélkül, hogy sajátmagának lehetősége lenne változtatni rajtuk. Ez azt jelenti, hogy a valutaárfolyam kikerült a nemzeti állam kizárólagos hatóköréből, nem csupán szuverén kérdés, hanem — bizonyos határokon túl — változtatása nemzetközi kérdésként kezelendő. A valutaárfolyam valóban nem egy ország kizárólagos belső ügye. Színvonala kihat az adott országgal gazdasági kapcsolatokat fenntartó más országok érdekeire, s mint ilyen, nemzetközi kérdésként kezelhető, ahol figyelembe kell venni az országok kölcsönös érdekeit. A Valutaalap irányítási struktúrája azonban olyan, hogy nem a kölcsönös érdekek érvényesítésének, hanem a leghatalmasabbak törekvéseinek terem nagyobb lehetőségeket pozitív és negatív értelemben egyaránt.

A Nemzetközi Valutaalap árfolyam-politikájának másik kiindulópontja a *rögzített árfolyamrendszer*. Ennek az elvnek megfelelően a paritásnak hosszú időn át változatlanul kell lennie, s az árfolyamnak a paritástól csak minimális mértékben szabad ingadozása közben eltérnie. Az árfolyam bizonyos játékát azonban

megengedi a Valutaalap is. Az ingadozás legnagyobb mértékét jelenleg a paritáshoz viszonyítva $\pm 0,75$ százalékbán határozza meg. Ezeket a maximálisnak tekintett ingadozási limiteket nevezik intervenciósi pontoknak. Például az amerikai dollár és a nyugatnémet márka között ez a következőképpen képződik: a dollár és a márka paritása az aranytartalmak alapján 1 dollár = 4,00 márka. A dollár szempontjából az alsó intervenciósi pont 1 dollár = 3,97 márka. Ez azt jelenti, hogy a nyugatnémet valutapiacra a Bundesbank nem engedheti meg, hogy a dollár árfolyama e szint alá süllyedjen és be kell avatkoznia, méghozzá olyan módon, hogy mesterséges keresletet teremtsen a dollár iránt, s ezzel kiváltsa árfolyama emelkedését, vagy a minimálisnak tekintett szinten tartását. Természetesen ennek ellenkezőjét kell tennie, ha az árfolyam a felső intervenciósi pontra emelkedik.

Ez a Valutaalap árfolyam-politikájának formális oldala. Ami közgazdasági vonatkozását illeti, legrövidebben úgy jellemezhető, hogy a Valutaalap jelenleg az aranystandard játékszabályait másolja: szilárd paritások az aranypontok közötti árfolyam-ingadozással. Teszi ezt olyankor, amikor a klasszikus aranystandard már több mint ötven éve a múlté: az arany jelenléte a nemzetközi gazdasági kapcsolatokban is erősen korlátozott valamennyi pénzfunkcióban, kivéve a monetáris tartalékokat; az érintkezési felület a nemzeti valuták és az arany közt rendkívül szűk és áttételes. Az áttétel a fizetési mérlegek egyenlege és alakulásának következményei. A valuták aranytartalma fiktív, mégpedig két fő vonatkozásban is:

1. A valuták abszolút aranytartalma minden bizonnyal nem felel meg az arany értéke és az egyes valuták közötti reális viszonyoknak. Ennek bizonyítékaul elsősorban az szolgál, hogy az arany árát az Egyesült Államokban utoljára 1934-ben állapították meg, troy unciánként 35 dollárban. Az elmúlt 35 év alatt az áruárak színvonala dollárban kifejezve körül-

belül háromszorosára emelkedett, az arany ára pedig változatlan maradt.* Ennek következménye főleg a fizetési mérlegek kiegyensúlyozási folyamatában jelentkeznek. A fizetési mérlegek aktívumának és passzívumának volumene többé-kevésbé a világereszkedelemmel egyenes arányban nő. Egy százaléknyi fizetésimérleg-hiány kiegyenlítéséhez jelenleg körülbelül háromszor akkora arany mennyiségre van szükség, mint volt 1934-ben. Az arany még mindig jelentős monetáris szerepe miatt ez a körülmény nem hagyható figyelmen kívül. Egyebek között e tényező miatt is a nemzetközi monetáris tartalékokon belül nőtt a hitelpénz — a kulcsvaluták — aránya. A kulcsvaluták nemzetközi likviditása pedig kritikusá vált.

2. Nem tekinthetjük realisnak az egyes valuták aranytartalmának egymáshoz viszonyított arányát sem. Ha elvonatkoztatunk a valuták abszolút aranytartalmának jelentőségétől, vagy elfogadjuk, hogy a dollárnak mint alapvető kulcsvalutának s így viszonyítási alapnak az aranytartalma kiindulási pontként szolgál a többi valuta aranytartalmának meghatározásához, akkor sem felel meg az egyes valuták vásárlóereje egymáshoz viszonyított aranytartalmuknak, azaz paritásuknak. A Valutaalap idevonatkozó megállapításai önmagukban ugyan nem zárják ki, hogy a valutaparítások struktúrája megfelelően a bennük jelentkező árszínvonalak struktúrájának. Az Alap keretében történt rendezés azonban lehetőséget teremt arra, hogy a paritásstruktúra és vele az árfolyamstruktúra fokozatosan elszakadjon az árszínvonal-viszonyoktól.

Az árszínvonalak alakulása ugyanis kifejezi a pénz vásárlóerejének változását, s szorosan kapcsolódik az egyes országok gazdaságához, gazdasági fejlődésének sajátosságaihoz, gazdaságpolitikájához és természetesen a széles értelemben vett politikához is. Az árszínvonalak és a pa-

ritások közti szerves, az aranytartalom által meghatározott kapcsolat, amely az aranystandard idején fennállott, jelenleg már nincs meg. Ez a körülmény képezi a jelenkori (Breton Woods-i) valutáris rendszer egyik lényeges ellentmondását: az országok szerint eltérő dinamikájú árszínvonal-változásokkal szemben az árfolyamok rögzítettek, s így az utóbbiak nem alkalmasak az előbbieket harmonikus követésére. Az árszínvonalra az állammonopolista kapitalizmus egyéb intézményei mellett a valuta árfolyama minimális mértékben képes hatást gyakorolni, az árfolyamok pedig nem alkalmazkodhatnak az árszintek változásaihoz sem abszolút, sem relatív értelemben. Ennek természetesen figyelmen kívül nem hagyható hatása van a fizetési mérlegek egyenlegére, s általuk a monetáris tartalékok alakulására, az egyes valuták nemzetközi stabilitására vagy labilitására, a Valutaalap eszközeinek felhasználására, s ez különböző nemzetközi egyezményeket kényszerít ki az árfolyamok status quo-jának fenntartása végett.

Pontosabban: az árfolyamok nehézkedési pontja a valutapiacokon jelentkező kereslet-kínálati viszonyok hatására az árszínvonalak által meghatározott arányok. Annál a valutánál, amelyben az árszínvonal gyorsabban emelkedik, mint más valutákban, az árfolyamot lefelé szorító erő jelentkezik. Ezt az erőt csakis valutaintervencióval lehet ellensúlyozni vagy az árfolyam alakulásánál hatását semlegesíteni. Ez viszont állandó nyomást gyakorol a monetáris tartalékokra, sőt nemzetközi hitelforrások igénybevételére kényszeríthet. A valuta az erőforrások kimerülése miatt fokozatosan legyengül, nemzetközi likviditása romlik s végül is elkerülhetetlenné válik nagyobb mértékű leértékelése, ami a nemzetközi gazdasági kapcsolatokban résztvevők jelentős hányadának nagy mérvű veszteséget okoz. A leértékelést az arányok nagyfokú megbomlása előzi meg, ami a valutapiacokon ideges feszültséget vált ki. A valuta sorsa állandó találgatások tárgya lesz.

* Egyes források szerint a dél-afrikai ki-termelő helyeken 1 troy uncia arany előállítás költsége átlagosan 17,9 dollár, vagyis a hivatalos aranyár alatt van.

Még viszonylag nem jelentős gazdasági, politikai megnyilatkozások vagy változások is spekulációs hullámokat váltanak ki, ami zavarja a nemzetközi gazdasági kapcsolatok normális menetét.

Így kerül egymással ellentétbe a Valutaalap gyakorlatában és a tőkés világgazdaságban az egyensúlyárfolyam és a rögzített árfolyam elve.

A Valutaalap eszközeinek ellentmondásos képzési rendje

A Valutaalap harmadik problémáját abban látom, hogy eszközeinek képzési rendje független a világgazdaságban jelentkező fizetési egyensúlyhiányoktól és azok nagyságrendjétől. A Valutaalap eszközeit egy adott helyzetben — a II. világháború végén — kialakított kvótaarányok szerint képezi. A Valutaalap tőkéjéhez való hozzájárulás nagysága és struktúrája független a tagállamok fizetésimérleg-egyenlege nagyságától és jellegétől. Például az Egyesült Államok kvótája 1947-ben 2750 millió dollár volt, a teljes alaptőke 35,2 százaléka. Ebben az időben az amerikai fizetési mérleg aktív volt, más országokban akut dollárhiány jelentkezett. 1947—1957 között a Valutaalap 2886 millió dollár értékben nyújtott hiteleket tagállamainak, ebből az összegből effektív amerikai dollárban vettek igénybe 2663,6 millió dollárt, vagyis több mint 90 százalékot. Ebben a szakaszban a nagy amerikai kvóta megfelelt a dollár iránti kereslet irányának. Ami azonban a nagyságrendet illeti, az amerikai hozzájárulás, vagyis a Valutaalap dollárkapacitása csupán kis töredékét képezte annak az összegnek, amely szükséges lett volna az Egyesült Államokkal szembeni fizetésimérleg-hiányok áthidalásához.

Vizsgáljuk meg ebből a szempontból a mai helyzetet. A két legnagyobb kulcsvalutájú ország: az Egyesült Államok és Anglia fizetési mérlege passzív. Az Egyesült Államok fizetési mérlege az utóbbi tíz évben évi átlagban 3—4 milliárd dollár

passzívvmmal zárult, az angol fizetési mérleg pedig a II. világháborút követő időkből végig passzív volt. A fejlődő világ fizetési mérlege ugyancsak passzív. Az Egyesült Államok és Anglia kvótáinak összege 7610 millió dollár, a fejlődő világé pedig körülbelül 5800 millió dollár, Velük szemben állnak azok az országok, amelyek valutáit a Valutaalap nettó eladásként egyenként 90 millió dolláron felüli összegben hitelezte ki: Nyugat-Németország, Olaszország, Hollandia, Belgium, Ausztrália, Svédország, Ausztria, Japán. E nyolc ország kvótáinak összege 4392 millió dollár, vagyis töredéke a passzív fizetési mérlegű országok kvótái összegének. Így a Valutaalap rendezési elve rendkívüli módon leszűkíti ezen intézmény lehetőségeit és hatékonyságát a nemzetközi valutáris problémák megoldásában.

Ez elvezet bennünket ahhoz a megfontoláshoz, hogy megkülönböztessük egymástól a Valutaalap teljes vagy névleges kapacitását, vagyis a tagállamok kvótáinak összegét a hatékony kapacitástól, azaz a globálisan aktív fizetési mérlegű tagállamok kvótáinak összegétől. A Valutaalaptól lehívható hitelek összegét két limit határolja be. Ezek egyike akkor érvényes, ha az egyes országokat tekintjük egységként, a másik akkor, ha a Valutaalapot mint egészet vesszük vizsgálat alá. Minden egyes tagállam kvótájának kétszeresét hívhatja le a Valutaalaptól, ha fizetési mérlege passzív, mivel azonban a lehívásban a globálisan aktív fizetési mérlegű országok valutái iránti kereslet realizálódik, a Valutaalap nem képes több hitelt nyújtani, mint amekkora összeggel rendelkezik azon országok valutáiból, amelyek iránt igény jelentkezik. Emiatt a passzív mérlegű országoknak az alapszabályban biztosított lehívási joga útközébe kerülhet a Valutaalap reális lehetőségeivel.

A Valutaalap eszközeit kizárólag a tagállamok befizetett kvótáiból képezi. Eltérően más pénzügyi intézmények szokásaitól és lehetőségeitől a Valutaalap nem veszi igénybe a

pénzpiacokat: passzívák gyűjtésére nem bocsát ki kötvényeket, adószleveleket stb. Emiatt a pénzpiacok kapacitását a Valutaalap tevékenységi körének bővítésére nem használhatja ki, s ez úton eszközeinek struktúráját nem alakíthatja kellő rugalmassággal a tőkésvilágban érvényesülő valutáris egyensúlyviszonyoknak megfelelően.

Ez a körülmény azt hozza magával, hogy a Valutaalap reális kapacitásának szűk volta bizonyos határon túl nem képes a kialakult nemzetközi pénzügyi helyzethez alkalmazkodni. Ez olyankor derül ki, amikor a valutáris kapcsolatokban az egyensúlyhiány rövid lejáratú passzívák és aktívák formájában a reálisan igénybevehető kvóták nagyságát meghaladó összegre rúg. Ez a probléma különösen valutáris válságok idején tűr elemi erővel felszínre.

A Valutaalap jelenleg képtelen érzékelhető hatást gyakorolni a válságok megelőzésére, lefolyására és kimenetelére. Vegyük példaként a legutóbbi, 1969. május első dekádjában lezajlott valutaválság egyik fontos összetevőjét. A sajtóból ismert, hogy a válság kirobbanásának közvetlen oka a nyugatnémet márka felértékelése körüli (nem alaptalan) találgatások voltak. A felértékeléstől várt spekulációs haszon reményében Nyugat-Németországba körülbelül 5 milliárd dollárnak megfelelő „forró pénz” áramlott be. Az NSZK kvótája 1,2 milliárd dollár, s 1968. november végén az Alap nettó eladásai nyugatnémet márkából 1226,8 millió dollárt tettek ki, a Tízek klubjának keretében pedig 550 millió dollárnak megfelelő márkaösszeg állt rendelkezésre további lehívások teljesítésére. Összehasonlítva ezeket az adatokat kitűnik, hogy a Valutaalap eszközei nemcsak egy-egy nagyobb válság lökéseinek elhárítására nem elegendők, de érzékelhető tompítására sem. Ezzel szemben azt lehet felhozni, hogy a Valutaalapot nem is ezzel a céllal hívták életre, hanem azért, hogy a tagállamoknak rövid és középlejratú hiteleket nyújtson fizetési mérlegeik átmeneti egyensúly-

hiányainak áthidalására. Ez igaz, de ezt maga a Valutaalap már régen túlhaladta, figyelmen kívül hagyva, hogy például Anglia fizetési mérlegének egyensúlyhiányát semmiképpen sem lehet átmenetinek tekinteni, s nem is tekintik annak a Valutaalapban sem. Ennek ellenére Anglia sorozatosan hiteleket kap a Valutaalaptól.

A Valutaalap e gyengéje az oka annak, hogy a tagállamok egyéb valutáris kooperációs formákat is keresnek mind a Valutaalapon belül, mind rajta kívül. A viszonylagos nyugalmi szakasz idején a kiegészítő jellegű kooperációs formák szerepe a Valutaalap eszközeihez képest nem volt jelentős. Később, ahogyan a valutáris feszültségek fokozódtak és a Valutaalap hitelkapacitása egyre inkább elégtelenné vált (a 60-as évek elejétől kezdve), a gazdaságilag fejlett tőkésállamok egyre több pótlólagos hitelformát teremtettek. Mivel a szaksajtó ezeket a formákat részletesen ismertette, csupán felsorolásukra szorítottunk. A Valutaalap keretében létrehozott (hozzá képest) újabb kooperációs keretek: a Tizek klubja, vagy hivatalosan Általános Kölcsönegyezmény (General Arrangements to Borrow), amely 1962-ben lépett életbe, bruttó kapacitása 6 milliárd dollár, 1967-ben a tagállamok megszavazták az úgynevezett különleges lehívási (intézközünyezési) jogok (special drawing rights) rendszerét, ennek bruttó kapacitása évente 1—2 milliárd dollár lesz és fokozatosan akkumulálódik. A különleges lehívási jogok rendszere egyelőre még nem működik.

A Valutaalapon kívül megszervezett monetáris hitelkooperációs forma a Bázeli Egyezmény, s ugyancsak a bázeli Nemzetközi Elszámolásos Bankja keretében jelenleg formálódó újabb hitelrendszer, amelynek feladata a spekulációs tőkemozgások okozta monetáris tartalécsökkentés automatikus visszajuttatása lesz abba a valutáris központba, ahonnan kiáramlott, abból a központból, ahová beáramlott. Ez utóbbi egyezmények növelik a bázeli bank jelentőségét a

tökés nemzetközi valutáris kooperációban a Valutaalappal szemben.

Ugyancsak a Valutaalap körén kívül jöttek létre a gazdaságilag fejlett tőkésállamok közötti úgynevezett swap-egyezmények. Ezek keretében a szerződő felek rövid lejáratú hiteleket nyújtanak egymásnak. Ezeknek az egyezményeknek a kapacitása körülbelül 10 milliárd dollár.

Nemcsak az árfolyam hat a fizetési mérlegre

A Valutaalap negyedik ellentmondásaként említeném meg, hogy hatóköre — rendkívüli körülményektől eltekintve — csak a valuta paritására és árfolyamára, valamint a valutáris korlátozásokra terjed ki. E tényezők valóban fontos hatást gyakorolnak a nemzetközi gazdasági kapcsolatok alakulására, s különösen az árfolyam fontos kapocs az egyes országok belső gazdasága és a világ-gazdaság között. E gondolatorsborna logikus, hogy a Valutaalap a korlátozások felszámolását pártolja a folyó műveletek területén, mert ezek akadályozzák az árfolyamok hatásának érvényesülését a nemzetközi kereskedelemben. (Azt már említettem, hogy a paritások szabályozása a Valutaalap keretében tökéletlen, nem felel meg a világgazdaságban jelentkező és a paritás anyagi alapjául szolgáló változásoknak, másrészt a Valutaalappal nincs kellő ereje a fizetési mérlegek egyensúlya irányába ható paritásváltozások megvalósítására.)

Az államok az árfolyamon kívül sok egyéb, fizetési mérleget szabályozó eszközt alkalmaznak. Ilyenek a vámok, a kamatlábpolitika, a belső és külső hitelpolitika, az adópolitika, a költségvetés, a belső kereslet és kínálat szabályozása. Ezek összhangjának megteremtése jelenleg több esetben az országok szuverenitásával ütközne. De még azok a szabályozó eszközök sincsenek harmonikus rendszerbe foglalva, amelyek egyébként nemzetközi (két- és sokoldalú) egyezmények tárgyát képezik. Egyástól

szervezetileg szeparáltan foglalkozik a vámokkal a GATT és az árfolyamokkal a Valutaalap. S e két tényező kapcsolatát nemcsak hogy szervezetenként nem teremtették meg, de ami ennél fontosabb, közgazdaságilag sem.

A Valutaalap tevékenysége

A Nemzetközi Valutaalap 1947-ben kezdte meg tevékenységét. Eszközeit kihelyezését illetően két szakaszt különböztethetünk meg: az 1947—1956 közötti periódust és az 1956-tól kezdődő éveket.

1947—1956 között a Valutaalap mindössze 1909 millió dollárt adott el tagállamainak. Ebből az összegből Anglia 861,5 millió dollárban részesült. A visszavásárlások összege 893 millió dollárt tett ki. Ennek megfelelően a nettó eladások összege 1016 millió dollár volt. A nettó eladásokból Angliának jóval nagyobb hányad jutott, mint a bruttóból: 752 millió dollár. A többi gazdaságilag fejlett állam a Valutaalaptól 446,7 millió dollárt hívott le e periódusban. Ez Anglia dollárvásárlásaival együtt 1308,2 millió dollárt tett ki. A gazdaságilag fejletlen országokra mindössze 600 millió dollárnyi vásárlás jutott.

Ebben a szakaszban csaknem kizárólag az USA-dollár iránt jelentkezett kereslet a Valutaalappal. Belőle ezen években 1687 milliót vásároltak. Mellette a font sterling említendő meg, amelyből 192 millió dollárnyit vásároltak. Némi kereslet mutatkozott még a kanadai dollár és a belga frank iránt is. Az akkori idők súlyos valutáris problémáihoz képest, amelyek legfőbb jellemzője a „dolláréhség” volt, a Valutaalap eladásainak összege jelentéktelennek tűnik. Ennek magyarázatát abban kereshetjük, hogy a Valutaalappal az Egyesült Államok befolyása meghatározó volt. Az amerikai törekvés pedig az volt, hogy a dollár az Egyesült Államok és más országok közötti közvetlen kétoldalú hitelkapcsolatok útján jusson el az utóbbiakhoz, s e kétoldalú kapcsolatokra való ráutaltságot ne sem-

legesítsék a Valutaalaptól való dollár-vásárlások.

Az 1950-es évek második felétől kezdve a gazdaságilag fejlett országok közötti valutáris kapcsolatokban viszonylag kiegyensúlyozott állapotok voltak. A dolláréhség enyhült, majd megszűnt, de a dollár nem került még veszélyzónába, a font sterling helyzete is viszonylag nyugodt volt. 1958-ban a gazdaságilag fejlett tőkésországok bevezették a konvertibilitást.

A hatvanas évek ismét a valutáris válság éveit. A valutáris válság hol akut, hol lappangó formában jelentkezik. A nyitány az 1960. évi aranyválság volt, amely a dollár nemzetközi helyzetének gyengülését jelezte. Megindult a dollár elleni spekuláció. Az angol font sterling helyzete még rosszabb. Az ellene irányuló támadás a valutapiacon végig kíséri a hatvanas éveket. Megerősödnek a kontinentális Nyugat-Európa, főleg a Közös Piac országainak valutái.

A valutáris helyzetnek ez az alakulása a Valutaalap tevékenységének mérlegében is tükröződött. Az Egyesült Államok a Valutaalap nettó hitelezőjéből nettó adósává lett. Bár amerikai dollárt továbbra is vásárolnak a Valutaalaptól, de ezen évek mérlegének egyenlege az International Financial Statistics 1968. szeptemberi száma szerint az Egyesült Államokat 281,2 millió dollár tartozással nettó vásárlóként tünteti fel. A nettó eladások közt pedig a dollár nem szerepel.

Az Egyesült Államok a dollár nemzetközi tekintélyének megóvása végett 1964-ig nem vette igénybe a Valutaalap eszközeit. Tartalékainak gyors apadása miatt azonban az amerikai pénzügyi vezetés kénytelen volt erről az álláspontjáról lemondani. 1964-ben először vásárolt külföldi valutát dollárért, s bruttó vásárlásainak összege 1968 júliusára elérte az 1940 millió dollárt.

Anglia nettó eladósodása a Valutaalappal szemben nem szűnt meg, hanem tovább fokozódott. Nettó vásárlásainak összege a fenti statisztika adatai szerint 2908,6 millió dollár, a bruttó vásárlásoké pedig 6284 millió

dollár volt. A font sterling természetesen nem szerepel a nettó eladások között, bár némi mennyiséget vásároltak belőle más országok.

A többi fejlett tőkésország valutája iránti növekvő kereslet a Valutaalappal is jelentkezett. 1968 július végén a különböző valutákból a nettó eladások összege az alábbi volt (millió dollárban):

Nyugatnémet márka	1294,5
Olasz lira	960,8
Holland forint	424,5
Belga frank	370,2
Ausztrál dollár	152,0
Svéd korona	129,2
Oszták schilling	119,5

Nem érdektelen e szempontból megjegyezni, hogy francia frankból 1967. április végén az Alap számláin mint nettó eladás 763,5 millió dollárnak megfelelő összeget szerepelt. Az 1968. májusi válságot követően a frank is kritikus helyzetbe került, s 1968. július 31-én a francia valuta eltűnt a nettó eladások listájáról, Franciaország pedig felkerült a nettó adósok névsorába.

A Valutaalap eddigi működését illetően először a pozitívként értékelhető tapasztalatokat összegezzük:

1. A Valutaalap jelentős hozzájárulás a tagállamok közötti valutáris kapcsolatok és kooperáció megszervezéséhez, bár ez számos súlyos elmentmondástól terhes.

2. A valutaárfolyamok rendezése szervezett keretben bonyolódik le. A versenyszerű, kaotikus devalvációkat eddig sikerült elkerülni. A valuták árfolyama nem változik gyakran és véletlen tényezők hatására, s ez a világkereskedelmet kedvezően érinti.

3. A Valutaalap nyújtotta eszközök jelentős szerepet játszottak abban, hogy a valutáris helyzet sorozatos kiéleződéseit sikerült tompítani, s a közvetlen valutáris válságok kirobbanását megakadályozni, a valuták elleni spekulatív támadást semlegesíteni (például a font sterling esetében 1961-ben, 1964-ben, 1965-ben és 1968-ban).

4. Ösztönözte a legfontosabb valu-

ták konvertibilitásának bevezetését, a sokoldalú elszámolási és fizetési forgalom elterjedését és fenntartását.

E pozitív vonások mellett negatívumok is jelentkeznek, amelyek megoldásra várnak:

1. A Nemzetközi Valutaalap egyben a valutáris ellentétek és ellentmondások egyik fontos csomópontja is. Az Alap tulajdonképpen a fejlett tőkésállamok fóruma, ezek érdekei, ellentétei és kompromisszumai határozzák meg tevékenységének fő vonalait. A fejlődő országok érdekei csak periférikusan kaptak hangot.

2. A Valutaalap rögzített árfolyamrendszere nem felel meg a valuták vásárlóereje változásainak. A valuták egy része aláértékeltté, másik része túlértékeltté válik. Ez egyik oka a fizetési mérlegek krónikus kiegyensúlyozatlanságának. A tagállamok belső monetáris és hitelpolitikájának koordinálása is megoldatlan. Emiatt a feszültség nő és a spekulációs tevékenység fokozódik.

3. Bár a valutáris válságok közvetlen kirobbanását eddig sikerült elhárítani, a fő okokat nem tudta kiküszöbölni. Az általa nyújtott hitelek sok esetben nem a válság megszüntetéséhez vezettek, hanem leplük alatt a feszültségek tovább nőttek. Ilyen irányú tevékenysége csak a valutáris válságtünetek tompítására volt alkalmas.

4. A tagállamok többsége nem volt képes a konvertibilitás bevezetésére. Ez a csoport a fejlődő világ legtöbb országából áll.

5. A Valutaalap eszközeinek összege elsősorban a tőkés világkereskedelem növekedésének arányában nő, nem pedig a fizetési mérlegek egyensúlyhiányainak megfelelően. Ez főleg akkor okoz gondot, amikor nagy kvótájú országok (például az Egyesült Államok, Anglia) fizetési mérlege záruk nagy passzívummal. Ilyenkor a Valutaalap kapacitása elégtelenné válhat. A megoldást vagy a Valutaalap bővítésével, vagy azon kívüli kooperációban kell keresni és keresik is az érdekelt államok.

Kövér Károly

DR. AUSCH SÁNDOR:

A KGST-EGYÜTTMŰKÖDÉS HELYZETE, MECHANIZMUSA TÁVLATAI
(Nemzetközi munkamegosztás és gazdasági mechanizmus)

A szerző a KGST-országok együttműködésének eredményeit és fogyatékosságait, formáit és módszereit az elméleti, történeti és statisztikai elemzés sokoldalú kombinálásával vizsgálja. Célja azonban nemcsak a kialakult helyzet és az azt létrehozó okok kendőzetlen feltárása, arra is törekszik, hogy a nehézségek leküzdésének útját megjelölje. A fejlesztési, iparosítási politika és a munkamegosztás reálfolyamatainak, fokának és hatékonyságának elemzése, a modern tőkés integrációkkal és a korábbi integrációs folyamatokkal való összehasonlítása után a külkereskedelem, a külkereskedelmi árak, a bilaterális és a multilaterális, a specializáció és a kooperáció, a nemzetközi vállalati összefonódások, valamint a tervkoordináció kérdéseit tárgyalja.

A könyv nemcsak az elméleti közgazdászok érdeklődésére tarthat számot, és nemcsak az egyetemi képzésben hasznosítható, hanem a gyakorlati szakemberek és a gazdasági, politikai kérdések iránt érdeklődő olvasóközönség aktuális kérdésfeltevésére is választ ad.

306 l., kötve 50,— Ft

A Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó kiadványa

Jacques Rueff: A nemzetközi pénzügyi rendszer

(Le Monde, Párizs, 1969. jún. 5., 6.,
7; The Wall Street Journal,
New York, 1969. jún. 5., 6., 7.)

A nemzetközi pénzügyi rendszer helyzetének alakulása az elmúlt nyolc év alatt teljes mértékben igazolta a szerző 1961-ben megfogalmazott „jóslatait”. Az aranystandard-rendszert 1922-ben majd 1945-ben felváltó aranydevizastandard alkalmazása a 60-as években három elkerülhetetlen következménnyel járt: a) Az Egyesült Államok fizetésimérleg-deficitjének folytatódása, tartóssá válása. b) Infláció a hitelező országokban az ezt ellensúlyozó defláció nélkül az adós országokban, tehát ár-emelkedés az egész konvertibilis pénzügyi zónában. c) A nemzetközi pénzügyi rendszer szétesése, a dollárnak — a külföldi „dolláregyenlegek” (ezek aranyköveteléseket jelentenek) határtalan felhalmozódásából származó — növekvő fizetési képtelensége, valamint ennek következtében az általános infláció miatt.

Ha dollárköveteléseiket tulajdonosaik részben vagy egészben aranyra váltanák, az Egyesült Államok hitelrendszerét alapjában rázkódtatná meg. Ezt bizonyára nem teszik, de maga a tény, hogy megtehetik, arra kényszerít, hogy az aranydeviza-standard kártyavarának olyan összeomlására gondoljunk, amely az 1929. évi válságot „nagy válsággá” tette.

Az utolsó szakaszt kivéve minden bekövetkezett. Az időközben hozott intézkedések, a Nemzetközi Valutaalap kvótanövelései, a swap-egyezmények, általános kölcsönmegállapodások stb. csak a nem amerikai tulajdonosok likvid eszközeinek növekedését eredményezték, amelyeket „dolláregyenlegek” általános névvel foglalhatunk össze; végül a rendszer az eurodollár óriási és abszurd szaporodásához vezetett, ami az egész Nyugat stabilitását súlyosan veszélyezteti.

A mai helyzet jellemzője a valódi javak iránti vágy; ez mutatkozik meg az

arany, az ingatlanok, a műtárgyak iránti keresletben, s abban, hogy a legtöbb nagy ország tartalékai 60—90 százalékát aranyban igyekeznek tartani, minimálisra csökkentve a devizakövetelés formájában levő tartalékokat.

Egy másik, kétségtelenül súlyos következmény a magas, 8—9 százalékos kamatláb kialakulása, ami nem egyeztethető össze a gazdaság tartós növekedéséhez szükséges beruházási politikával. A kamatláb Angliában, az Egyesült Államokban olyan szinten van, mint néhány hónapig 1929 végén. Lehetséges-e, teszi fel a kérdést J. Rueff, hogy ugyanazok az okok — ha továbbra is fennállnak — nem vezetnek ugyanolyan következményekhez?

A valódi javak iránti kereslet abból a félelemből fakad, hogy a valuták — amelyek jogilag vagy ténylegesen mind a dollárhoz kötődnek — leértékelése valószínű, ha nem biztos, a két tartalékvaluta növekvő fizetési képtelensége és a Nyugat számos országában uralkodó infláció miatt. A dollár és a font nemzetközi fizetőképességének a helyreállításához meg kell teremteni a bizonyosságot, hogy az Egyesült Államok és Nagy-Britannia a dollár- és fontköveteléseket, egyenlegeket kívánságra korlátozás nélkül arannyal tudja kielégíteni.

Az ennek megoldására tett javaslatok két csoportba sorolhatók: 1. új pénzügyi eszközök létrehozása; 2. az arany árának felemelése.

Az első csoportba tartozók közül a legrégibb a Triffin-terv, annak a különleges lehívási jogokra vonatkozó része a legkidolgozottabb, s éppen most áll elfogadás alatt a nyugati pénzügyi közösségben. Ezeknek a terveknek közös vonása valamilyen új nemzetközi pénzeszköz megteremtése, amelyet aranyban határoznak meg, de nem váltható aranyra. A pénz meghatározott mennyiségben kerül kibocsátásra és a fizetési mérleg deficitjének kiegyenlítésére használható fel.

Az SDR (special drawing rights: különleges lehívási jogok) leírásából kiderülnek ennek a látszatra igazi „papírarany” tűnő pénzeszköznek a sajátosságai, s az aranytól eltérő lényege. Az

arany vagy aranybányászattal, vagy fizetésimérleg-többlettel termelhető ki. Mindkét esetben a közösség termelő munkájának ellenértékeként. Az SDR viszont a Nemzetközi Valutaalap által hozott határozat nyomán keletkezik. Az előbbit tehát „megkeresik”, az utóbbit „kiutalják”. Az új pénzeszköz elosztása a tagállamok kvótái alapján történik majd, de ez az egyenlőség csak formális lehet. Az SDR igénybevétele a külföldön való vásárlás ellenértékének kiegyenlítésére csak a deficités fizetési mérlegű országok számára lehetséges. A többiek, amíg nincsenek a deficités országok szerencsés helyzetében, nem élhetnek az SDR-rel, míg az SDR birtokosainak szándékában állhat aranyat is vásárolni ipari felhasználásra vagy tartalékaik összetételének megváltoztatására. Az arany és az SDR közötti különbség mindenképpen kiviláglik; az előbbi feltétlen vásárlóerő, amellyel egyedül tulajdonosa rendelkezik, az utóbbi a kibocsátó szervezet tetszésétől, tehát politikai értékelésétől függ. Ez a döntési jog különösen veszélyesnek tűnik a fizetésimérleg-egyenleg meghatározásának bizonytalansága, a választott módszertől való függése miatt. A hitelező ország számára az arany és az SDR közötti különbség szintén nem kicsi. Ha aranyat kap, akkor a másik országgal szemben fennálló, áruk szállításából származó követeléseit aranyra váltja. Ha SDR-t kap, lényegében nemzeti valutához, saját határain belül érvényes vásárlóeszközközkhöz jut, cserébe a kitermelt aktívumért, s csak reménykedhet, hogy ha a Nemzetközi Valutaalap valamikor megengedi neki, és képes lesz deficitet produkálni, külföldön vásárolhasson árukat érte.

A terv lehetővé teszi az SDR felhasználását a bruttó tartalékok változásának elkerülésére. Ez nem más, mint az Egyesült Államok privilégiuma, hogy a dolláregyenlegek átváltásának tömeges követelése esetén, még ha fizetési mérlege szokásos értelemben nem is deficités, az SDR-t igénybe vegye.

Minden nemzetközi pénzügyi válság, minden nagy tökemozgás, ha a nagyhatalmakat érinti, az SDR inflációjának oka lesz, ami az egész nyugati világon áthullámozó inflációs folyamatot vált ki. A kamatláb csökkenését is csak időlegesen eredményezheti, hamarosan ki fog derülni, hogy az SDR természeténél fogva inflációs jellegű, s az áremelkedés ellen védekezve, a valódi értékű javakat részesítve előnyben a pénzzel szemben, a kamatláb éppoly magasra szökne,

mint jelenleg. Az SDR nem adhat tartós megoldást, mint ahogyan a swap-egyezmények, a Valutaalap kvótanövelései stb. is csak időleges változást hoztak.

Az egyetlen kiút a nehézségekből az arany szerepének visszaállítására, az arany árának felemelése. Az 1934-ben rögzített Aranyár bevezetése óta az Egyesült Államokban az árak több mint kétszeresére nőttek. Az újabb aranyáremelés csupán korrigálná egy világháború és az aranydeviza-standard hosszú időszakának következményeit. Senki sem találhatja furcsának az arany valódi árának helyreállítását az árak hierarchiájában, éppúgy, ahogy senki sem lepődhet meg azon, hogy a szén vagy az acél ma több mint kétszer annyiba kerül, mint 1934-ben.

Az aranyáremelés megvalósítása egy nemzetközi megállapodás keretében történhetne: a) egy bizonyos időponttól felémelnék az arany árát a résztvevő államok közötti forgalomban; b) ünnepelesen megerősítenék, hogy a dollár-, fontegyenlegeket kívánásra aranyra váltják, az új paritás szerint; c) azoknak az országoknak, amelyek a felértékelés után sem rendelkeznek elegendő aranykészlettel, az esetleges követelések kielégítésére az arannyal, nem pedig fizetésimérleg-felesleggel rendelkező országok meghatározandó mértékű aranykölcsönöket nyújtanának, amit aranykészletüknek a paritás megváltozásából adódó nominális értéknövekedéséből fedeznének; d) a résztvevő országok kötelezettséget vállalnak, hogy a jövőben pénzét csak arany vagy nemzeti pénz követelése, s nem deviza ellenében bocsátanak ki.

Egy ilyen megállapodás megvalósítása lehetséges, hatékonysága azonnal megmutatkozna, tartósan és nagymértékben csökkenne a kamatláb, s így növekednének a beruházások és a foglalkoztatottság. Az ellenérveket és érzéseket a cselekvés elmulasztása vagy halogatása esetén bekövetkező nehézségek elsöprik, cselekedni kell, mielőtt még nem késő.

(Ism.: *Koltay Jenő*)

10

Jeremy Main: Olajláz Alaszkában

(Fortune, Chicago, 1969. április)

Alaszka partjánál a North Slope-nak (Északi Lejtőnek) nevezett földön megjelentek a fúrótoronyok. Pillanatnyilag 13 társaság keres itt olajat.

Az Atlantic Richfield Társaság 1968 januárjában talált ezen a területen először olajat a Prudhoe-öbölhöz közel. Egy második fúrás után (Sag folyónál) kiderült, hogy egy körülbelül 5—10 milliárd barrelt tartalmazó olajmezőt találtak. Az amerikai olajtörténelemben az 1930-as kelet-texasi olajmezők felfedezése óta ez a legnagyobb esemény. Nyárig 15 fúró dolgozott már, és 12 szeizmikus kutatócsoport keresett olajat ezen a területen. A munka titokban folyt, egész Amerika pedig a híreket figyelte: mennyi az olajmennyiség, és ki találja meg. A feltárandó terület 140 mérföld széles és belenyúlik az Atlanti Óceánba, az olajmező körülbelül 8 ezer méter mélyen fekszik. Walter Levy olajszakértő szerint az olajbányászat súlypontja ezeknek a területeknek a feltáráásával Közép-Keletről az Északi Sarkvidékre tolódot el. Mint ismeretes, a Szovjetunió szintén Észak-Szibériában talált hatalmas mennyiségű olajat, Kanada ugyan még nem kezdett fúrásokat az északi területeken, de némely szakértők 100 milliárd barreles készletekről beszélnek. Egyre több társaság kezd fúrásokat a Jeges-tenger szigetein. Bár a közép-keleti olajmennyiséget ez valószínűleg nem haladja meg, élezi a versenyt.

A North Slope-i olaj 1970-től kezdve jelenik meg a piacon, éppen akkor, amikor az Egyesült Államokban komoly olajhiánnyal számolnak. Az igények az 1968. évi napi 12,9 millió barrelről a számítások szerint 1980-ig 18,2 millióra nőnek, és így az amerikai olajdeficit 3,8-ről 8,7 millió barrelre nőne. Ez azt jelentené, hogy ha Alaszkából nem sikerülne ezt a mennyiséget megkapni, más országokból kellene importálni, vagy országon belül más költségesebb forrásokat kellene keresni. De még az óvatos szakértők is a North Slope-i forrásokat 40 mrd barrelre becsülik, és ezzel úgy tűnik, az amerikai szükségleteket egyelőre ki tudják elégíteni.

Az alaszkai olajmezők feltárása feltehetően változást hoz a belső amerikai olajpiacon is. Csökkentheti a hazai piacon a nyersolajárakat, megváltoztatja a társaságok helyzetét attól függően, hogy van-e területük és találnak-e olajat Alaszkában. Kanada és Venezuela számára nehezzé válik a helyzet, mivel nem biztos, hogy exportőri szerepüket meg tudják őrizni.

A North Slope-i olaj versenyképességét nagyban csökkentti, hogy a feltáráshoz és a fúráshoz szükséges felszerelés szállítása és felállítása tízszer annyiba kerül, mint az Egyesült Államokban

átlagosan, de a profit még így is nagy-nak ígérkezik, mivel a kutak termelése lényegesen nagyobb, mint az Egyesült Államok átlaga. Levy a North Slope-i kutak termelését 1972-re legalább napi 500 ezer és 1980-ra napi 2,5 millió barrelre becsüli, maximális becslések szerint azonban ennek kétszerese is kitermelhető. Az olajköltséget növeli a szállítás. A legnagyobb olajtársaságok már tervbe vették, hogy 800 mérföld hosszú olajvezeteket építenek Valdez egész évben jégmentes kikötőjéhez, ennek költsége 900 millió dollár, és napi 2 millió barrel olaj szállítására lenne alkalmas. Szóba került egy további vezeték építése is Kanadán keresztül Chicagóba 2900 mérföld hosszúsággal. A szállítási költség így 80 cent—1 dollár lenne barrelenként, míg a tankhajóval való szállítás Valdestől körülbelül 1 dollár. Az alaszkai olaj eladása Európába vagy Japánba éppen a magas termelési és szállítási költségek miatt nem kifizetődő, bár Európában örülnének ennek, mivel letörné a közép-keleti egyeduralmat. Egyelőre azonban erről azért sem lehet szó, mivel az eddig feltárt mennyiség éppenhogy csillapítja az amerikai olajjéhséget.

Az amerikai társaságok, így az Atlantic Richfield Társaság, amelynek a legnagyobb olajterülete van Alaszkában, egyidejűleg Colorádóban, de a tengerparton is vásárol területeket, hátha egyéb forrás híján egyszer azok is kifizetődőek lesznek. Colorádóban, Utahban és Wyomingban az agyagpala körülbelül 80 mrd, az atrabaskai kátrányhomok pedig 300 mrd barrel olajat tartalmaz, ami $\frac{2}{3}$ -a a Föld többi készletének.

Ha az alaszkai olajat a tervezett mértékben tudják feltárni, ez sok nehézséget okoz majd azoknak az olajtársaságoknak, amelyek ebben nem érdekeltek. A földár a North Slope területén rendkívül gyorsan megy fel: acrenként 50 centről 1968 nyarára 10 dollárra emelkedett, 1968 végére a Pan American Oil Társaság már 100 dollárt fizetett ugyanennyi földért, mivel a terület jó részét ekkor már felvásárolták.

Ezen a területen egyelőre körülbelül 1000 ember dolgozik. Az élet- és munkakörülmények kegyetlenek, a hőmérséklet $-30-60^{\circ}\text{C}$, nincs telefon, sem út, sem város, csak rádió. Az egyetlen utat és a légi közlekedéshez szükséges repülőteret az olajtársaságok építették. Fairbanks a 400 mérföldre levő egyetlen település. A munka többnyire 12 óras műszakokban folyik, elsősorban a fúrá-

soknál, és 6 hét után 1 hét szabadsággal jár, amikor bemennek ebbe a városba. A munkások jó része összeszokott csoportokból tevődik össze, akik délről jöttek ide, mivel a fizetések a kétszeresét teszik ki annak, amit délen hasonló munkával meg lehet keresni. A gépek a nagy hidegben törnek, és ha a motorok leállnak, az olaj megfagy. Ilyenkor napokat vesz igénybe az olaj újbóli felmelegítése. A legegyszerűbb, ha a motorok éjjel-nappal állandóan dolgoznak. Az alaszakai nyárban, amikor a föld felenged, még sokkal nehezebb dolgozni, mivel a gépek belesüppednek a tundra talajába.

Alaszka eddig az Egyesült Államok legelhanyagoltabb, legfejletlenebb állama volt, most viszont, úgy tűnik, a leggazdagabb lesz. Gondot okoz azonban, hogy az olaj nem ad munkát az ott élő embereknek, mivel a csővezetéken automatikusan kiáramlik az országrészből.

(Ism.: *Mausecz Zsuzsa*)

A jugoszláv külkereskedelem új piacok után kutat. Törekvések a konvertibilis elszámolások kiterjesztésére

(Yugoslavia Export, Belgrád, 1969. június)

A jugoszláv szövetségi gazdasági kamara lapjában két cikk is foglalkozik a jugoszláv külkereskedelem előtt álló aktuális követelményekkel és a kielégítésüket célzó lépésekkel és elképzelésekkel.

A jugoszláv áruexport piaci három nagy övezet között oszlanak meg: Nyugat-Európa iparilag fejlett országai (nagyreszt konvertibilis devizaterület), Kelet-Európa szocialista országai, s végül a fejlődő országok nagy részére kiterjedő, kevésbé homogén terület. Az utóbbi két övezettel folytatott forgalom nagyrészt bilaterális klíringek keretében bonyolódik le.

A jugoszláv—nyugat-európai gazdasági kapcsolatokat egyrészt az jellemzi, hogy általában kielégítően alakulnak; jellemző tünet, hogy állandóan nő a jugoszláv és a nyugat-európai vállalatok között megkötött kooperációs egyezmények száma. Másrészt azonban a jugoszláv áruexport jelentős részét kitevő agrárkivitel fejlődését akadályoz-

za a Közös Piac merev, protekcionista agrárrendtartása. A jugoszláv törekvések itt tehát arra irányulnak, hogy kölcsönösen előnyös megállapodást érjenek el a Közös Piaccal. A tárgyalások már feléve megkezdődtek. A megoldás kulcsa Franciaország (az agrárprotekciónizmus fő haszonélvezője) kezében van; jugoszláv részről remélik, hogy M. Spiljak kormányfő ez év eleji párizsi tárgyalásain kapott ígéretei alapján a kérdés rendezhető lesz.

Kedvezőbben alakulnak az EFTA Tít-kársággal, illetve az egyes EFTA-országokkal fenntartott gazdasági kapcsolatok; az a tény, hogy az EFTA szabad kezét ad a tagállamok és harmadik országok külkereskedelmi kapcsolatainak fejlesztésére, jugoszláv szempontból előnyös.

Az exportpiacok bővülése nem kielégítő, sőt sok esetben stagnáló a kelet-európai, illetve a fejlődő országokkal fenntartott klíring-relációkban: a bilaterális klíringek akadályozzák a sokoldalú nemzetközi munkamegosztás és piaci megállapodások fejlődését; nehézségek, s a jugoszláv gazdasági reform szempontjából is megfelelőbb lenne átérni konvertibilis fizetési formákra. Ezt az utóbbi kérdést vitatta meg a közelmúltban a szövetségi gazdasági kamara igazgatótanácsa. A vitában elhangzott felszólalások is a fenti következtetésre jutottak. Azt is hangoztatták azonban, hogy az áttérés nem jelentheti a bilaterális partnerekkel folytatott kereskedelem csökkenését. Különös gonddal kell kezelni a kelet-európai országokból származó tranzitforgalmat, s mind a kelet-európai, mind a fejlődő országokkal fenntartott kétoldalú elszámolási kapcsolatok átalakítása csak fokozatosan és a partnerekkel való kölcsönös egyetértés alapján mehet végbe. Ebből a célból a szövetségi gazdasági kamara kidolgozni szándékozik minden egyes bilaterális reláció fokozatos multilaterális irányú átalakításának modelljeit.

Ezen túlmenően, a fejlődő országokkal fenntartott kapcsolataiban Jugoszlávia közös beruházásokra, közös vállalatok alapítására és a nemzeti fejlesztési tervekben való fokozott részvételre is törekszik.

A piacok bővítése azonban azt is megkívánja, hogy a jugoszláv vállalatok földrajzilag is kiterjesszék exporttevékenységüket; olyan országok piacain is megjelenjenek, ahová a jugoszláv export mennyisége eddig — jelentős importvásárlások ellenére — alig

volt több, mint szimbólikus. Ennek je-
gyében erőfeszítések történnek az Egye-
sült Államok, Latin-Amerika, egyes
ázsiai, távol-keleti országok, Ausztrália,
Thaiföld, Japán, Új-Zéland stb. piaci-
nak felmérésére, a jugoszláv áruk ottani
bevezetésére. Jugoszlávia ezenkívül arra
is törekszik, hogy vámegezményeket,
preferenciális megállapodásokat kössön
ezekkel az országokkal; s lehetővé te-
gye vállalataik számára, hogy — köl-
csönösségi alapon — Jugoszláviában ha-
zai cégekkel közös feldolgozó ipari vál-
latokat alapítsanak. Ezeknek célja
meghatározott termékek közös értéke-
sítése Jugoszlávia és harmadik európai
országok piacain.

(Ism.: *Becsky György*)

Euratom — Válságban az Európai Gazdasági Közösség

(Intereconomics, Hamburg,
1969. 4. sz.)

A folyóirat munkatársa interjút ké-
szített dr. Fritz Hellwiggel, az Európai
Gazdasági Közösség alelnökével, aki az
energiagazdálkodásért és kutatásért, te-
hát az egész Euratomért is felelős. Az
interjúra az Euratom válsága adott
okot. A nemzeti érdekek, a megfelelő
döntés hiánya veszélyezteti létét. Ennek
tudható be, hogy 1969-re csak egy ún.
ideiglenes programra kaptak pénzügyi
fedezetet és el kellett halasztani az új
ötéves kutatási program beindítását. Ez
azért történt, mert Franciaország nem
adta hozzájárulását. Mint ismeretes, a
többéves programban valamennyi or-
szág részt vesz, ellentétben az ideiglenes
kutatási tervvel. Az ideiglenes progra-
mot nem mindig ugyanazok az országok
finanszírozzák, Franciaország például
részt vesz ennek a kutatásnak egy ré-
szében, Belgium viszont nem. Egy or-
szágnak joga van az átmeneti program-
nak csak egy részében szerepet vállalni.

Hellwig szerint a problémák egy ré-
sze a tagállamok politikai zavarainak
tudható be, de közrejátszik ebben az
Európai Gazdasági Közösség egészének
problémája is, minthogy állandó vita fo-
lyik olyan kérdésekről, hogy az expan-
zió vagy a belső fejlődés legyen-e első-
leges. Az atomkutatásról egyébként is
majdnem minden országban (Franciaor-
szágban, Nagy-Britanniában) nagy vi-
ták folynak, amelyek következtében

ezekben az országokban átszervezték a
kutatást. Ismeretes, hogy az Euratom
megalakításának az volt a célja, hogy a
nyugat-európai országok behozzák le-
maradásukat az Egyesült Államokkal és
a Szovjetunióval szemben. Az Euratom
kétségtelenül ért el komoly eredménye-
ket, például a nagy hőfokú reaktorok, a
gyors reaktorok és a természetes urá-
nium reaktor kialakításában, s ezek
nemzetközi elismerést is hoztak számá-
ra. Hiányzott viszont eddig a kutatási,
az energia- és az iparpolitika összehango-
lása, ebben azonban a résztvevő orszá-
gok kormányai a hibásak, mivel nem
született döntés ezekben az alapvető
kérdésekben az EGK vezetőségének
többszöri sürgetésére sem.

Az Euratom „két szék közt a pad alá
esett” — jellemezte a helyzetet Hellwig.
Feladata volt egyrészt az európai stí-
lusú atomreaktor megteremtése, függet-
lenül az Egyesült Államoktól. A reaktor
nyersurániumot és nehézvizet használ
fel a kutatási program szerint. A tagá-
llamok azonban nem tudták megvértani,
míg ennek az európai típusú atomreak-
tornak a kutatása befejeződik, nem
akarták elszalasztani az Egyesült Ál-
lamokban már gyártott típust. Ezért az
Euratom útján egyezményt kötöttek az
Egyesült Államokkal, átvéve az ameri-
kai szabadságot. Ugyancsak megállá-
podtak a dúsított uránium felhasználá-
sáról is, mivel az amerikai típusú reak-
torok ezzel működnek és ezt csak az
Egyesült Államok tudja szállítani. Így
most az Euratomot hibáztatják egyrészt
az amerikai technika átvételéért, de
azért is, hogy versenyt teremtett az
európai és az amerikai típus között.

Az Euratom öt éves kutatási program-
jának függővé tétele olyan veszéllyel is
járhat, hogy a kutatógárda máshol ke-
res munkát. Ennek valószínűsége azon-
ban Hellwig szerint a feltételezhetőnél
kisebb, mivel az állami alkalmazás biz-
tonságot nyújt a kutatóknak.

Az Euratom jövőjéről a politikusok
eddig még mindig nem tudtak dönteni.
Hellwig szerint egyetértenek abban,
hogy szükséges a nemzeti kutatások ösz-
szehangolása, de nem mindenki ismerte
fel, hogy a valóban hatékony kooperáció
ezen a területen csak a nemzeti szu-
verenitásról való lemondással lehetséges.
Nagy kutatási tervek végrehajtásához
állandó munkafeltételeket kell teremte-
ni, amihez valamennyi érdekelt fél
egyetértése és beleegyezése szükséges,
világos döntések alapján. Ezekben a
szervezetekben csökkenteni kell a nem-

zeti önállóságot és meg kell tanulni egy olyan kutatási szervezet kiépítését a közösségen belül, amely a jövőt szolgálja.

(Ism.: *Mausecz Zsuzsa*)

Z. V. Atlasz: Az infláció problémája

(Vesztnyik Moszkovszkovo
Universzityeta; Szerija Ekonomika,
Moszkva, 1969. 3. sz.)

Az a tény, hogy Marx az infláció lehetőségét és fő törvényszerűségeit az egyszerű árutermelés feltételei mellett vizsgálta, világosan mutatja, hogy a mai közgazdasági irodalomban inflációként tárgyalt folyamat nem csupán a kapitalista termelési mód sajátja. A pénzforgalom általánosan érvényes törvényszerűségei alapján a kapitalizmust jóval megelőzően is felléphetett infláció, ha adott társadalmi-gazdasági alakulatban áru- és pénzgazdálkodás folyt és az állam rendelkezett a (kényszer-árfolyamú) pénz kibocsátási monopóliumával. Más kérdés, hogy ha elismerjük, hogy különféle társadalmi-gazdasági alakulatokban lehetséges infláció, akkor vajon mikor és milyen körülmények között lép fel, és milyen szerepet játszik az egyes termelési módokban, illetve azok meghatározott fejlődési szakaszaiban.

A politikai gazdaságtan művelői sokat foglalkoztak az infláció kérdésével. Sz. G. Sztrumilin meghatározása szerint az infláció „olyan folyamat, amikor a forgalomhoz szükséges normális pénzmennyiséghez képest pénzfelesleg kerül a forgalom csatornáiba”. Ez a megállapítás — hangsúlyozza Atlasz — az infláció fő jellemzőjét ragadja meg, de nem tárja fel annak közgazdasági tartalmát. A szerző szerint az infláció a forgalom csatornáinak a szükségesnél több pénzzel való felduzzasztása, túltöltése, aminek következtében — minthogy ez a túltöltés a pénz leértékelését váltja ki — a társadalmi termékek és a nemzeti jövedelemnek a gazdasági ágazatok, a társadalmi osztályok és a lakosság egyes csoportjai közötti újraelosztását eredményezi.

Néhány szovjet közgazdász (például V. T. Krotkov, I. A. Trahtenberg) az inflációs pénzleértéktelenedés folytán mutatkozó reálbércsökkenési tendenciát hangsúlyozva, az inflációt a pénz elértéktelenedésének folyamataként határozták meg. Noha ez a folyamat az

inflációnak kétségtelenül lényegi jellemzője, a szerző megítélése szerint nem szabad azonosítani magával az inflációval, tekintettel arra, hogy a pénz értékének csökkenése infláció nélkül is (például a nemesfémek értékének esésekor) bekövetkezhet, a papírpénz pedig infláció nélkül is veszíthet értékéből egyszerűen az iránta tanúsított bizalom megszűntének hatására. A pénz értékcsökkenésének erre az okára már Marx rámutatott, az ilyenfajta pénzleértéktelenedés egyébként számunkra is ismert, egyebek között a második világháború tapasztalataiból.

Tanulmánya második részében Atlasz professzor az inflációs jelenségek szocializmusbeli előfordulásának lehetőségeivel és ezek tervszerű leküzdésével foglalkozik.

Mind az általános jellegű politikai gazdaságtani értekezésekben, mind pedig a speciális monografikus tanulmányokban jelentős teret kap az infláció kérdéskomplexuma a mai szovjet szakirodalomban. Magát az „infláció” fogalmát azonban többnyire hiába keressük a szoban forgó munkákban, ez a kifejezés általában nem használatos a szovjet közgazdasági irodalomban. Ennek történeti-tradicionális okai vannak. A 20-as évek végén, a 30-as évek elején minden vonalon erőteljesen kibontakozott a szocializmus építése a Szovjetunióban, ezzel egyidőben és ennek hatására a politikai gazdaságtan úgy foglalt állást, hogy a szovjet pénz már nem „valódi pénz”, ezért nem is vonatkozhatna rá a pénzforgalom törvényei. Így — egyebek mellett — a tervgazdaságban esetlegesen fellépő infláció lehetőségét is tagadták. Mindamellett — írja a szerző — már a 30-as évek második felétől elismerést és indokolást nyert az áru- és pénzviszonyok szükségessége a szocializmusban, a szocialista forgalomhoz szükséges pénz mennyiségére vonatkozó szabály, valamint egyéb pénzforgalmi törvényszerűségek a pénzügyekkel kapcsolatos kutatások elméleti és gyakorlati meg-alapozóivá váltak. Ebből logikusan következett volna, hogy a szocializmus politikai gazdaságtanának tanulmányozása (és tanítása) során minden — a pénzforgalommal összefüggő — kategória (így az infláció kategóriája is) szerepet kapjon. Annak idején ez nem történt meg. Pedig amikor a közgazdaságtudomány azt bizonyítja, hogy az áru- és pénzforgalom egyensúlyhiánya

inflációs jelenségekhez vezet, egyúttal az ilyen jelenségek megelőzésére, illetve fellépésükkor azok gyors megszüntetésére is orientál — állapítja meg a szerző.

Annak tagadása, hogy az infláció a tervgazdaságban is felléphet, gyakorlatilag a Szovjetunióban a 20-as évek végén — 30-as évek elején kialakuló nemkívánatos helyzethez vezethet. A baráti szocialista országok közgazdasági az értéktörvény és a pénzforgalom szocializmusbeli sajátosságainak tekintetbevételével tudományos kutatásaikban mind az infláció, mind pedig a szocialista áru- és pénzviszonyokhoz kapcsolódó más pénzügypolitikai és pénzforgalmi mozzanatokra nagy figyelmet fordítanak.

A forgalomhoz szükséges pénzen felüli pénzkiramlás kiválthatja a nemzeti jövedelem eszközeinek átcsoportosulását, újraelosztását, ezek a folyamatok még speciális vizsgálatokat igényelnek. Mindenképpen hangsúlyozni kell azonban, hogy — szemben a kapitalizmusbeli inflációval — a nemzeti jöve-

delem efféle újraelosztása mentes mindenfajta antagonisztikus osztályviszonytól. Nem a pénzforgalom krónikusan alakuló strukturális állapotát tükrözi a szóban forgó folyamat, kiváltó okai között olyanok említhetők, mint például egyes különleges helyzetek (háború), a népgazdasági tervezés bizonyos fogyatékoságai, a lakossági pénzbevételek és azok anyagi fedezete közötti arány időlegesen meg nem felelése, a forgalomba kerülő pénztömeg és árutömeg dinamikájának eltérő alakulása stb.

Ha figyelembe vesszük az állam ár-szabályozó szerepét, akkor látnivaló, hogy a szocialista gazdasági rendszer mindenfajta „inflációs politika” nélkül, sőt éppen a pénz vásárlóerejének a lehetőségek szerinti állandó növelésével szabályozhatja a pénzforgalmat. Erről tanúskodnak — egyebek mellett — a szovjet népgazdaságnak és pénzügyi rendszernek az 1947. évi pénzügyi reform óta összegyűjtött tapasztalatai is.

(Ism.: *Lévai János*)

DR. KÜRTHY PÁL—DR. TASNÁDI IMRE:

PIACKUTATÁS ÉS MARKETING A GYAKORLATBAN

A könyv a piackutatás és a marketing módszereit és technikáját ismerteti a gyakorlati alkalmazás elősegítésének igényével. Első részében a piackutatás és a marketing szerepét, feladatait és módszereit ismerteti. Bemutatja a konkrét piackutatási eljárás módokat, az íróasztali és a helyszíni közvéleménykutatást, a vásárlási motivációt és az adásvételi atmoszféra vizsgálatát stb. Hasznos tanácsokat ad arra, hogy a piackutatás eredményeként begyűjtött híryanagokat milyen szempontok szerint célszerű rendezni.

Ismerteti a különböző piaci formákat és a piac felvevőképességét meghatározó tényezőket. A gyártó és értékesítő vállalatok útmutatást kapnak a piackutatási analízis végzéséről, az áruválaszték, az árkoncentráció és specializáció vizsgálatáról, a trend- és az optimumszámítás felhasználásáról a kereslet elemzésében. Bemutatja a marketing különböző területein (propaganda, ügynöki hálózat, public relations) jelentkező feladatokat.

A második rész a marketingnek azokat a fontosabb kérdéseit tárgyalja, amelyeknek ismerete a piac megszerzéséhez és megtartásához a termelő és az értékesítő szervek számára nélkülözhetetlen. Behatóan elemzi a műszaki fejlesztés egyes kérdéseit az exportlehetőségek növelése szempontjából. Ehhez szorosan kapcsolódik a licenckereskedelem, valamint az ipari kooperáció létesítésének kérdése. Gyakorlati példákon keresztül mutatja be, hogy a helyes gyártmánystruktúra kialakításában milyen nagy szerepet játszik a piackutatás és a marketing. A vevő- és szerviz-szolgálat kiépítéséről, a marketing egyik fontos gyakorlati területéről is részletes áttekintést kap az olvasó.

Végül röviden áttekinti a könyv a szocialista országokban folytatandó piackutatás és marketing különböző szempontjait és a munka jelenlegi állását. A könyv hasznos elméleti és gyakorlati segítséget jelent mindazoknak, akik a termelés és a piac kérdéseivel vállalati szinten foglalkoznak.

336 l.

fűzve 31,— Ft

Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó kiadványa

Holka Gyula—Pócs Ervin: A szocialista országok gazdasági fejlődése

Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1968. 246 l.

Vannak olyan könyvek, amelyeket az olvasó nem tud letenni. A szóban forgó könyv nem tartozik ezek közé. Aki kezébe veszi, minden valószínűség szerint nem olvassa egyhuzamban végig, hanem újra és újra előveszi, visszatér hozzá, valahányszor a szocialista országok fejlődésével kapcsolatos tényeknek, adatoknak akar utánanézni.

Műfaja átmeneti: átmenet egy nemzetközi statisztikai adatgyűjtemény és egy összehasonlító gazdasági elemzés között. A szerzők nem egyszerűen csak adatok, táblázatok tömegét közlik, hanem mindenütt ráirányítják a figyelmet a legfőbb „látnivalókra”, és ezeket lehetőség szerint közelebbről is megvizsgálják. Mindemellett a szocialista országok gazdasági fejlődésének elemzésében lényegében nem lépnek túl a statisztikaelemzés szintjén, éppen ezért, az esetleges túlzott várokozások megelőzése végett nem ártott volna a könyvet a statisztikai áttekintő jellegre utaló alcímmel ellátni.

A témát és a feldolgozás módját tekintve előde, rokona a könyvnek hazánkban is, külföldön is kevés. A hazánkban megjelent néhány könyv a szocialista országok gazdasági fejlődését általában csak egy-egy kérdéskomplexum, főképpen gazdasági együttműködésük, munkamegosztásuk szempontjából vizsgálja. Más szocialista országokban már megjelent néhány hasonló mű az utóbbi 2—3 évben, de ezek többsége vagy külön-külön tárgyalja az egyes országok fejlődését anélkül, hogy összehasonlítná őket, vagy ugyancsak csupán egyetlen kérdéskomplexumról tartalmaz elemzéseket. (Ezek között több igen értékes található. Így például Rutagajzer: Sztrukturmije szdvgi v ekonomike jvropeszkizh sztran, Miszl, 1967. Moszkva; vagy Wieslaw Iskra: Rozwoj przemyslowy krajow RVPG. Studium porównawcze Warszawa PWE 1967.) Holka Gyula és Pócs Ervin könyvének jellegét, műfaját tekintve végső soron úgy tűnik, hogy talán az ENSZ egyes világgazdasági tanulmányaihoz áll legközelebb. Ez egyébként a vállalkozás nehézségi fokát is érzékelteti, hiszen ezeket az ENSZ-tanulmányokat közismerten igen népes és kiváló szakemberekből álló apparátus készíti.

Ami a könyv tárgyát illeti, a szocialista országok gazdasági fejlődése együttes, összehasonlító elemzésének meggyőződésem szerint igen nagy jelentősége van. Saját problémáink jobb megértéséhez és megoldásához is nagymértékben hozzájárulhatnak az ilyen kutatások. A tapasztalatok azt mutatják, hogy a szocialista országok fejlődése sokkal jobban összefonódott egymással, sokkal inkább együtt mozgott, mint ahogy azt hosszú ideig gondoltuk. Egyre több fejlődési „sajátosságról” derül ki, hogy okait hiába keressük az adott ország keretei között, hogy ugyanaz kisebb-nagyobb mértékben a többi szocialista országra is jellemző, és alapvetően közös okokra vezethető vissza. Ezt a szóban forgó könyv is meggyőzően tanúsítja. Erdemes egy pillantást vetni példaként a 148. lapon levő táblázatra: mennyire hasonló mozgást mutat a reálbérek mozgása, sőt még a reálbérek és a termelékenység viszonyának az alakulása is. Fontosak az ilyen típusú elemzések azért is, mert a gazdasági együttműködés magasabb fokra emelésének, az integráció kibontakoztatásának elengedhetetlen feltétele egymás gazdaságának alaposabb megismerése. Ennek ellenére még ma is bizonyos fokig újszerű, sőt kényes feladatnak számít hazánkéval együtt a többi szocialista ország gazdasági helyzetének, nehézségeinek, problémáinak felmérése, amire a szerzők vállalkoztak.

A könyvben a szerzők a szocialista országok fejlődéséről — lehetőség szerint — teljes körű képet kívánnak adni. A termelést és a felhasználást, s ez utóbbin belül a felhalmozást és a fogyasztást vizsgálják. Sajnos ez a nagyon is logikus szerkezet nem válik azonnal világossá az olvasó előtt. Ennek az az oka, hogy a fel-

halmozással foglalkozó második fejezet — amely a beruházások címet viseli, de a felhalmozásnak a beruházásokon kívüli problémáit is tárgyalja — érthetetlen módon az egyes ágazatok *termelését* elemző fejezetek között foglal helyet.

A szerzők az egyes termelési ágak, az ipar, a mezőgazdaság, a közlekedés és a hírközlés, valamint a külkereskedelem fejlődését egy-egy fejezetben külön-külön igen alaposan tárgyalják. Bizonyos hiányérzetet kelt azonban, hogy az összes termelés, a nemzeti jövedelem és a végtermék alakulásáról összefoglaló képet nem adnak. Az ok nyilván az, hogy a nemzeti jövedelem egésze növekedésének és különösen belső szerkezeté változásának országok közötti összehasonlítása statisztikailag meglehetősen ingatag talajon nyugszik, s a szerzők az inkább kevesebbet, de biztosat elv alapjára helyezkedtek.

Különös szenciációkkal a könyv nem szolgál. Sok olyan megállapítása van azonban, amely, ha az adott terület szakembereinek szűk köre előtt nem is teljesen új, de szélesebb körökben feltétlenül az, különösen ilyen alaposan dokumentálva, bizonyítja.

Elsősorban a tőkésországok fejlődésével való számos összehasonlítást kell kiemelnünk. Ebben a vonatkozásban a könyv többet nyújt, mint amit a cím alapján várni lehetne. A 69. lapon közölt táblázatból kiderül például, hogy 1961 és 1965 között több szocialista országban a nemzeti jövedelem növekményéből annyit vagy még többet fordítottak a forgóalapok növelésére, mint az állóalapok bővítésére (realizálási nehézségek miatt és a befejezetlen beruházások forgóalapokhoz sorolt állományának növekedéséből adódóan). Ugyanakkor számos fejlett tőkésországban a nemzeti jövedelem (bruttó nemzeti termék) növekedése a forgóalapok abszolút csökkenése mellett ment végbe. Nyilvánvaló tehát, hogy a termelés növekedésének nem szükségszerű velejárója a készletek ugyanolyan vagy még gyorsabb ütemű növekedése. Igen elgondolkodtató továbbá az is, hogy a fejlett tőkésországokban a külkereskedelmi forgalom növekedése, a termelés növekedéséhez képest, gyorsabb ütemű, mint az európai szocialista államokban. A könyv emellett számos más érdekes jelenségre is felhívja a figyelmet. Meglepő például, hogy a reálbérek és a munkatermelékenység növekedése közötti kapcsolat szinte valamennyi vizsgált szocialista országban milyen laza. Általánosnak mondható a szolgáltatási szféra nagymértékű elmaradása is a termelés növekedése mögött.

A könyv egyik legnagyobb értéke olyasvalami, amit az olvasó alig érzékel, pedig a felhasználhatóság szempontjából igen nagy a jelentősége. Ez a rendelkezésre álló adatok hézagainak a pótlása. Természetesnek vesszük, hogy például minden ország foglalkoztatási adatát vagy kiskereskedelmi árindexét közli a könyv. A valóságban ezek egy része közvetlenül nem található meg a megfelelő nemzeti kiadványokban, hanem azokat csak különböző, gyakran fáradságos és nem kis találegonyságot igénylő számításokkal lehet kimunkálni. Saját számításokat emellett nemcsak hiányzó adatok pótlására alkalmaztak a szerzők, hanem például a szocialista országok részesedésének megállapításához a világ összes termelésében, vagy a mezőgazdasági termelékenység szintek országok közötti összehasonlításához stb. is. Ezek nélkül sokkal szegényebb lett volna a kapott kép. Kár azonban, hogy ezeket a számítási módszereket sehol sem ismertetik a szerzők, sőt a felhasznált adatok forrásaira sem utalnak. Ilyen jellegű munkánál, amelynek rendeltetése további kutatások elősegítése is, ez komoly fogyatékoság.

A könyvet tüzetesen tanulmányozó közgazdász számos kisebb-nagyobb hiányosságra is bukkan. Több helyen előfordulnak pontatlan megfogalmazások, kisebb ellentmondások. Felmerülhet az is, helyes-e párhuzamba állítani minden további nélkül a KGST-országok fejlődési ütemét a Közös Piac gazdaságilag kétségtelenül fejlettebb országaival. Vitatható, vajon szükség van-e bizonyos eléggé ismert, általános összefüggések ismertetésére, nem lett volna-e indokoltabb inkább az elemző részeket bővíteni, tovább mélyíteni. Helyenként a stílus is lehetne olvasmányosabb, a szöveg kevesebb adattal terhes. Mindezek azonban nem változtatnak azon, hogy a szerzők nagyon hasznos és a maga területén újszerű munkával gyarapították közgazdasági irodalmunkat.

Falusné Szikra Katalin

Gergely István: A tőkésvállalatok üzletpolitikája és piaci döntései

Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1969. 390 l.

A most megjelent könyvet a vállalati gazdaságtannal foglalkozó közgazdák érdeklődéssel várták. A szerzőnek az utóbbi három esztendőben a vállalati döntésekről, a vállalatok várható magatartásáról, a gazdasági információról megjelent közleményei jelezték elmélyülését a vezetés módszertani kérdéseiben, aminek különös aktualitást kölcsönzött gazdaságirányítási rendszerünk reformja. Ismert Gergely Istvánnak az a tevékenysége, amelyet 1967 őszén szakértők széles körű bevonásával végzett annak felmérésére, miképpen készültek fel a vállalatok az új gazdasági mechanizmusra. Mint a bevezetőből megtudjuk, a hazai iparban végzett felmérés könyve II. fejezetén alapult. Ezek után mi volt a szerző szándéka és mit várhat a könyvtől az olvasó?

A szerző szándéka, mint az a bevezetőből megállapítható, világos és egyértelmű. Az elsődleges cél az üzletpolitika összefüggéseinek, a vállalati döntések fő vonásainak átfogó jellemzése, mégpedig abból a szempontból, hogy ötleteket, fogódzókat adjon az olvasónak úgy, hogy megkímélje a technikai részletekben való elmerülés veszélyétől. Gondolatlembresztésül elegendő lenne a tőkésvállalatok vezetési módszereinek sokféleségét bemutatni. Szerzőnk azonban — a jobb tájékozódás végett — többet nyújt: a korszerű, jó hatásokkal alkalmazott, vagy az éppen még csak elterjedő módszereket taglalja. Nyugodtan állíthatjuk, hogy a szándék maradtalanul megvalósult, mégpedig úgy, hogy a szerző különböző országokban, egymástól eltérő helyzetű vállalatokban alkalmazott, nemegyszer lényegesen különböző módszereket egységes gondolatmenetben, logikai szerkezetben tárgyal. Nyilván nem volt könnyű dolga, amikor a gazdag tényanyagot (amelyet nemcsak a nyugati szakirodalomból, hanem körülbelül 40 tőkésvállalatnál a helyszínen gyűjtött össze) szelektálni, rendszereznie kellett.

Ez a könyv törlészetni kezdi azt az adósságot, amely üzemgazdaságainak terhelései miatt, hogy nincs áttekintésünk a tőkés vállalatvezetés módszereiről, a tőkésvállalatok belső működéséről, piaci kapcsolatairól. Mindez elengedhetetlen feltétele a modern tőkés üzemgazdaságtan marxista bírálatának is.

A könyv *első részében* a szerző azt vizsgálja, milyen természetű és tartalmú információkra van szükség a hatékony üzletpolitika és a vállalati döntések megvalósulásához. Ehhez először felvázolja a tőkésállam és a tőkésvállalatok kölcsönös kapcsolatát. Megmutatja egyrészt, hogy milyen információk származnak a tőkésállamtól, másrészt azokat a reprezentatív adatgyűjtésen alapuló interjúmódszereket, amelyek a gazdasági élet várható alakulásának előrejelzésére szolgálnak. E módszerek alapja a tőkésvállalatok elképzeléseinek és szándékainak, továbbá a piaci helyzetéről alkotott véleményeknek a feltárása. Az első rész befejező fejezete a vállalatok piaci informálódásának kérdéseit tárgyalja: a várható forgalomról, a forgalomba kerülő termékekről, a fogyasztókról és a versenytársakról. Plasztikusan mutatja be, hogy a piacutatásból származó információk mellett megnőtt a szerepe a versenytársak információcserejének, a konjunktúrára vonatkozó vállalati információknak.

Nehéz bármit is külön kiemelni az első részben találhatóak közül. Milyen közlési formái vannak az állami szándékoknak? Mi jellemzi a holland indikatív állami tervezési gyakorlatot? Hogyan működik 1946 óta a Commissariat Général an Plan? Mi jellemzi az angol gyakorlatban a Gazdaságfejlesztési Bizottságokat? Milyen módszerekkel kérdezik meg a központi szervek a tőkésvállalatokat véleményükről? Milyen adatokat tartalmaz a vásárlóerő-térkép? Mi a panelrendszervi közvéleménykutatás? Hogyan lehet informálódni a versenytársak gazdálkodási módszereiről? Megannyi kérdés, amelyre a közgazdásznak — különösen a gazdaságirányítási rendszer reformja óta — ismernie kell a választ.

Tanulságos, ahogyan a szerző ismerteti a vállalatok magatartását az állami prognózisok és programok kialakításában való részvétel tekintetében. Az angol, a francia és a holland gyakorlat egyaránt azt mutatja, hogy eleinte a vállalatok tartózkodó magatartást tanúsítottak. Félték attól, hogy szakmai-piaci tájékozottságukból adódó előnyüket versenytársaik kisajátítják. Tartottak attól is, hogy információikat az állam — például az adópolitikában — ellenük fordítja. Ez a felfogás idővel megváltozott. A tőkésvállalatok rájöttek arra, hogy a mai kapitalizmus alapelve a vállalkozói kezdeményezésre épülő korlátozott szabadverseny, az állam pedig e kezdeményezést a fejlődés nélkülözhetetlen előfeltételének tekinti, a tőkésvállalatok

latok tevékenységét sok tekintetben támogatja, nem pedig korlátozza, hiszen a fejlett tőkésországok gazdaságpolitikai elképzelései nem a fennálló társadalmi rend megváltoztatását, hanem állandósítását célozzák.

Az állami prognózisok és programok előkészítésében való részvétel több szempontból is előnyös a tőkésvállalatok számára. Csökkentheti a vállalatok kockázatát, mert nagyobb áttekintéssel rendelkeznek a gazdasági fejlődés általános irányáról, bepillanthatnak a vállalat számára fontos összefüggésekre, rendelkezésükre áll az állami statisztikai rendszer, informálódhatnak versenytársaik elképzeléseiről stb.

A második rész a tőkésvállalatok üzletpolitikáját ismerteti. E részben négy témakörrel van szó: 1. a tőkésvállalatok piacpolitikájáról, 2. a tőkés piac ármechanizmusáról, a vállalatok árpolitikájáról, 3. a vállalatok fejlesztési politikájáról, 4. a tőkésvállalatok pénzügyi politikájáról.

Az értékesítési utak politikáját tárgyalva a szerző meggyőzően jellemzi a piac szerkezetét, mégpedig a kereslet és kínálat oldaláról egyaránt, attól függően, hogy egyetlen, kevés vagy sok szereplő van-e. Ezt követi a piaci kapcsolatok ismertetése, majd a kereskedelmi utak és formák vázolása.

Igencsak figyelemre méltó az árképzéssel, termelési és értékesítési politikával foglalkozó fejezet. Emeljük ki ebből a *Hozzájárulás-számítás és árak* című pontot. Gergely ismerteti a marginális elemzésen alapuló és a polgári irodalomban „Direct Costing” néven ismert módszereket, valamint a „Backward Costing” vagy „Deckungsbeitragsrechnung” néven szereplő eljárást. Rendkívül logikusan vázolja a hozzájárulás-számítás gondolatmenetét és feltárja a határköltséggel való kapcsolatát. E rész kapcsán nem lehet nem felhívni az érdeklődők figyelmét szerzőnk korrekt eljárására, különösen, ha összevetjük mindazzal, ami hazai irodalmunkban „fedezeti költség-számítás” elnevezéssel megjelent.

A *fejlesztési politika* című fejezetben együttesen tárgyalja a műszaki fejlesztést és a beruházást. Először a kutatási politika fő kérdéseit elemzi: a kutatások vonásait és szakaszait, valamint a vállalati kutatások szervezését. Ezt követi a beruházási politika vizsgálata, ennek kapcsán olyan kérdéseket tárgyal, mint a pótlás és korszerűsítés, a bővítés és a stratégiai beruházások. A fejlesztés piaci kapcsolatának tárgyalása zárja a fejezetet. Jellemzi a fejlesztési eredmények piacát, több szellemes gazdaságossági számítási eljárást közöl és felvázolja a fejlesztés és a kockázat összefüggéseit.

A tőkésvállalatok pénzügyi politikájáról szóló fejezetben oly fontos kérdéseket világít meg, mint a likviditás és a pénzügyi egyensúly, a vállalati pénzellátás (ezen belül az, hogy milyen módon támogatja az állam a tőkés vállalat önfinszírozását), a kamat és a vállalati profitoráta, valamint a bankok hitelbírálatá.

A könyv *harmadik része* a vállalati döntésekkel foglalkozik. Azt vizsgálja, hogy a vállalati érdek érvényre juttatásában milyen célok és hogyan fogalmazódnak meg, milyen hosszú vagy rövid távú vállalati előirányzatokban rögzítik a tennivalókat.

A legfontosabb témák a következők: Hogyan alakul ki a vállalati döntés, melyek az előkészítés és a végrehajtás fontosabb szakaszai, hogyan kapcsolódnak a döntések a vállalati előirányzatokhoz? Milyen összefüggés van a vállalat nagysága és az alkalmazható vezetési módszerek között? Milyen szervezési megoldásokkal igyekeznek a tőkés nagyvállalatok a vezetés színvonalát emelni, a döntések és az egész vállalati gazdálkodás hatékonyságát fokozni? Milyen módon alakítják ki a tőkés nagyvállalatok hosszú távra való koncepcióikat és előirányzataikat? Milyen előirányzatok segítik a gyártási és gyártmányfejlesztési, valamint beruházási döntések megvalósítását? Melyek a tőkés vállalat egész gazdálkodását átfogó éves előirányzatok kialakításának módszerei?

Emeljük ki a harmadik részből két fejezetet: azt, amely a termékfejlesztési döntésekkel és azt, amely az éves előirányzatokkal foglalkozik.

A termékfejlesztéssel összefüggő döntéseket két részben tárgyalja. Először taglalja a kutatási eredmények és fejlesztési elképzelések megvalósításáról szóló döntések módszerét: a döntési alapelveket, a javaslatok összegyűjtését és véleményezését, végül pedig a döntéshozatali eljárást. Másodsor a hozott döntés megvalósítását célzó fejlesztési-beruházási előirányzatot ismerteti. Kifejti az ilyen előirányzat belső összefüggéseit, számpéldán illusztrálja az előirányzat készítésének technikáját és megmutatja, hogyan lehet a fejlesztési-beruházási előirányzat vezetését és ellenőrzését eszközöz.

A *Döntések és éves előirányzatok* című fejezetben lényegre törő ismertetést találunk a budget-rendszerrel, az éves előirányzatok kialakításának közelítési irá-

nyairól. Három irány van terjedőben: 1. az elmúlt időszak tényeiből következtetnek a jövőre, 2. a vállalatvezetés igényeit egyeztetik a vállalaton belüli egységek lehetőségeivel és 3. a részletbudget-k zárt és összefüggő rendszere alapján állapítják meg a gazdálkodás előirányzatait. Tanulságos lehet ipari vezetőink számára az a mód, ahogyan a vállalatvezetés és a termelőegységek előirányzatait közelítik meg. Részletesen tárgyalja a szerző a kétszintű előirányzatok gondolatmenetét és az egyeztetett előirányzatok kialakulását hozzájárulás-számítással.

Behatóan taglalja az előirányzat-készítés módszereit (még nyomtatványokat is közöl), beleértve a szervezést is. Az szinte természetesnek mondható, hogy külön olvashatunk a költségelőirányzatok készítéséről, a költségellenőrzésről és az ösztönzésről.

A könyvet lezáró irodalomjegyzék eltér a kialakult szokásoktól. A különböző témákba tartozó műveket nem betűrendben, hanem — az érdeklődő olvasó jobb tájékozatása végett — témakörök szerint külön-külön sorolja fel.

Az ismertetést egyetlen gondolat megemlítésével kívánom zárni. Tudományos értékűnek fogható-e fel olyan mű, amelyben a szerző feldolgozza és rendszerezi mindazt, amit az adott szakterületen alkottak? A tudományos tevékenységnek — meggyőződésem szerint — két típusa van. Az egyik, amikor a tevékenység eredményeképpen új ismereteket szerzünk a természetről vagy a társadalomról, tehát a kutató újat, eredetit alkot. A másik, amikor a tevékenység eredményeképpen rend teremődik adott szakterületen, tehát a kutató feldolgozza és rendszerezi a feltárt eredményeket. Gondoljuk csak meg, hogy „tudós” szavunknak van egy olyan értelme is, hogy a „tudós” tudója minden lényeges szakmai ismeretnek. Így értelmezve a tudományos tevékenységet, Gergely István műve feltétlenül tudományos tett.

Máriás Antal

E. P. Pletnyev: Diplomácia és világgazdaság

Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1969. 237 l.

Az E. P. Pletnyev (helyesen: Pletnyov) szerkesztette könyv tíz fejezete kilenc szovjet szakember munkája. A cím nem fedi pontosan a könyv tartalmát, hiszen 200 oldalon csak az imperializmus diplomáciájáról és a kapitalista világgazdaságról olvashatunk. Az utolsó két fejezet a szocialista világrendszert tárgyalja ugyan, de ennek sem terjedelme (35 oldal), sem az elemzés módja nem nyújt lehetőséget mélyebb betekintésre. Inkább — többnyire jól ismert — általánosságok hangoztatására szorítkozik. Módosulna az olvasónak korunkról szerzett képe, ha a szocialista világrendszer diplomáciai és gazdasági eredményeit — akár a megfelelő imperialista rész tárgyalásával párhuzamosan, akár külön fejezetben — feldolgozták volna a szerzők.

A világ gazdasági élete a diplomácia tükrében című első fejezet E. P. Pletnyev munkája. A szerző rámutat arra, hogy a mai kapitalizmus egyik legfőbb jellemzője, hogy az államapparátus egyesült a magánkapitalista szektokkal. Így már nem a magánvállalatok, a részvénytársaságok irodáiban döntenek nemzetközi gazdasági kérdésekről, hanem a minisztériumokban: az egyes cégek közti kapcsolatok államközi kapcsolatokká alakulnak át. Ezzel a nemzeti kapitalizmus diplomáciája a nemzetközileg összefonódott kozmopolita fináncoligarchia fegyverévé válik.

A bevezető gondolatokat tartalmazó első fejezet után áttekintést kapunk a *tudomány és a technika fejlődéséről és a kapitalista világgazdaságra gyakorolt hatásáról*. A szerző (I. D. Ivanov) nagy figyelmet szentel a mezőgazdaság forradalmi átalakulásának, az iparstruktúra megváltozásának, a tudományos kutatómunka előtérbe kerülésének, a népességvándorlásnak, a keresőképes lakosság szakképzettségi fokának. Külön említésre méltó a külgazdasági függőség elemzése, ezen belül is az export növekedésének tárgyalása. Megállapítható, hogy az exporttevékenység — mint a nemzetgazdaságnak a világgpiaccal folytonosan érintkező, ennél fogva egyik legfejlettebb szektora — jóval gyorsabban nő, mint maga a termelés. Érdeklődésre tarthat számot a licenckereskedelemtől szóló fejtegetés, valamint a feltalálónak modern kizsákmányoltként való bemutatása és a kapitalista országokban tudományos kutatásra fordított költségek trendjeinek alakulása.

G. A. Gyeborin *Az imperializmus diplomáciája* című fejezetben meghatározza az imperialista diplomácia lényegét, mint az expanzió, az agresszió és a háború diplomáciáját. Alapelve: minimális kockázatvállalással (háború esetén minimális részvétellel) maximális előnyök biztosítása (minél nagyobb részesedés a háború után a világ felosztásában). Vannak olyan körülmények, amelyek közt az imperialista diplomácia — a különböző érdekekből fakadó megosztottság ellenére — bizonyos kérdésekben egységesen lép fel (például Európai Közös Piac). Ez azonban nem békíti, nem békítheti ki egymással azokat az antagonsztikus ellentéteket, amelyek a kapitalista rendszer lényegéből, jellegéből fakadnak.

Az imperialista állam — a monopóliumok „misszionáriusa” című fejezet (I. P. Bliscsenko írása) a diplomáciai stratégia új irányainak vizsgálatát tűzte ki céljává. Megállapítja, hogy „korunkban a nemzetközi kapcsolatok fejlődésének sajátja, hogy a monopolista burzsoázia magát az államapparátust és forrásait használja fel más országok gazdasági életébe való behatolásra, a monopóliumok pozícióinak, más országok feletti gazdasági uralmának biztosítására”. E törekvésnek azonban gátat vetnek a szocialista vilárendszer államai, valamint a felszabadult fiatal fejlődő országok. Ilyen helyzetben az imperialista diplomácia célja, hogy külpolitikai expanziójának valódi okait elleplezze, és a külpolitikát a társadalmi rendszertől független jelenségként tüntesse fel.

Az imperialista országokban az elmúlt években számos, magát újszerűnek valló diplomáciai elmélet látott napvilágot. Az előttünk fekvő munka értékét növelné, ha nem kizárólag az 1942 és 1962 közt megjelent könyvek alapján mutatná be az imperialista diplomácia különféle elméleteit, hiszen az 1962-ben publikált könyv is legfeljebb az ötvenes évek második felében követett vagy követésre ajánlott utakat tartalmazhatja. Azóta pedig eltelt egy évtized, olyan évtized, amely sok új elemmel bővítette a világgazdaságot és a világpolitikát. (Az ötvenes évek politikai elméletei nem, vagy más megvilágításban foglalkoztak például a gyarmati rendszer kérdéseivel, Nyugat-Európa és az Egyesült Államok kapcsolataival, a nyugat-európai integrációval stb.) Hiányérzetünk azonban csak részben írható a szerző számlájára, hiszen napjaink rohanó, percről percre változó világában aligha engedhető meg 3 év időkülönbség az eredeti mű és a fordítás megjelenése között egy annyira fejlődőképes és oly erős változásokat mutató téren, mint a jelen téma, feltéve, hogy a kiadott könyv az eredetiség elemeivel kívánja meglepni az olvasót.

Részben ezt az időkülönbséget érezzük az ötödik fejezetben is (Sz. A. Beszszonov: *A gyarmati rendszer hanyatlása*). A szerző alapos elemzés tárgyává teszi a gyarmatok XX. századi fejlődését, bekapcsolódásukat a világgazdaságba, iparfejlesztésük ütemét, az anyaországtól való kereskedelmi és tőkefüggőség csökkenését. Rámutat azonban arra is, hogy az anyaországtól való bizonyos mérvű eltávolodás nem jelenti egyúttal a kapitalista vilárendszerrel való eltávolodást, hiszen a nemzetközi monopóliumok és a nemzetközi tőke még mindig a fejlődő országok túlnyomó többségét ellenőrzi. Az előbb említett változást azonban — és ez a munka feltétlen pozitív gondolata — nem tekintik egyértelműen károsnak a fejlődő országok viszonylatában, hiszen: „A konkurrenciaharc élesedésén sok fejlődő ország az esetek többségében csak nyer, mivel az egyenetlenséget saját érdekében hasznosítja. Éppen ezért a volt gyarmatbirodalmak gazdasági kapcsolataiban végbemenő szétesés folyamata nemcsak azt jelenti, hogy a gyengébb országokat kiszorítják az erősebbek a saját befolyási övezeteikből, e folyamatban nemcsak a volt gyarmatok és félgymarmatok kizsákmányolásának sajátos internacionalizálódása mutatkozik meg, hanem sok esetben a kizsákmányolás gyengülése is”.

A gyengülés irányában hat a fiatal államok és a szocialista országok közti gazdasági kapcsolatok erősödése is. Ahol ismételten bizonyos hiányosságot érzünk — bár lehet, hogy ez csak az eredeti és a fordított kiadás közti idődifferenciának tudható be —, a tőkésországok segélypolitikájának elemzése, amely mindössze két oldalra korlátozódik, pedig mind gazdasági, mind politikai jelentősége ennél többet érdemelt volna.

Az ötödik fejezetben érzett hiányt igyekszik pótolni a következő rész (de megjelölt témájánál fogva ez csak részben sikerülhet), amely a „*fejlődés diplomáciáját*”, az imperialista politika egyik új, a volt gyarmati országok irányában kidolgozott taktikai módszerét tárgyalja. Helyesen állapítja meg a szerző, V. D. Scsetynyin, hogy az imperializmus gazdasági behatolással, illetve gazdasági befolyásának megőrzésével (hitelek, segélyek, beruházások) igyekszik ellenőrzését fenntartani a fejlődő világban. E célból irányítása alatt álló nemzetközi szervezet is igénybe vesz. A tőkés elképzelések lényege a magánkapitalista szektor fejlesztése,

az állami gazdaságellenőrzés lehetőleg szűk körre korlátozása vagy csírájában való elfojtása.

Ez azonban nem általános jelenség, hiszen a hatvanas évek második fele sok ellentétes példát tud felsorakoztatni (Chile, Peru, de több más latin-amerikai ország is, az arab országok nagy része, legújabban India). Hiányzik a kérdés olyan szempontból való elemzése, vajon a kapitalista törekvések összhangban állnak-e *pillanatnyilag* — vagy összhangba hozhatók-e *egy bizonyos időszakban* — a fejlődő országok elképzeléseivel; melyek azok a területek, ahol a fejlődő országok aktívabb gazdaságpolitikája változást erőszkolt vagy erőszkolhat ki a jövőben a fejlett tőkésországok politikai gyakorlatában.

Az imperialista integrációt, nevezetesen az *Európai Gazdasági Közösséget* elemzi a hetedik fejezet, E. P. *Pletnyev* írása. Vázlatosan áttekinti a nyugat-európai integrációs gondolatok első világháború előtti, a két világháború közötti és a második világháború utáni tartalmi jeveit. Helyesen mutat rá, hogy az integráció nem mennyiségi, hanem minőségi változást jelent az imperializmus gazdasági és politikai életében. A jogilag is nemzetközivé szélesedett termelés kihat a bővített újratermelés menetére, ütemére és méreteire. Az integráció továbbra is tartalmazza az imperialista hatalmak közti belső és külső ellentéteket, ezeket azonban összegzett formában juttatja kifejezésre. Emellett újabb, az integrációból fakadó ellentétek kiindulópontját is képezi. Ilyen ellentétek a fejezetben részletesen elemzett felvásárlási arányok, a mezőgazdasági cikkek árárányai (belső gazdasági ellentétek), Anglia és a Közös Piac viszonya (külső gazdasági és politikai ellentét), valamint Franciaország megváltozott külpolitikai irányvonala (belső politikai ellentét).

Kétoldalas alfejezet tárgyalja a Közös Piac és a társult afrikai országok viszonyát, és ezzel egy helyen érinti a fejlődő országok integrációs törekvéseit — jelen esetben fejlett tőkésországok kapcsolatában. A mai világgazdaság — és részben már a hatvanas évek első felének világgazdasága — indokolttá tette volna, hogy a fejlődő országok integrációjáról mint a nemzetközi politika és gazdaság egy minőségileg új jelenségéről is szóljanak a szerzők.

Az *imperialista nemzetközi jog alaptételeinek csödjét* M. I. *Lazarev* elemzi. Elutasítja az imperialista országok „civilizátori missziójának” létjogosultságát. Rámutat arra, hogyan alakítják a nemzetközi jogot korunk társadalmi-politikai erőviszonyai (egyenlő feltételeken nyugvó nemzetközi szerződések, békés egymás mellett élés).

Az utolsó két fejezet a *szocialista diplomácia kialakulását* (A. I. *Sztyepanov*) és a *kommunizmus és világgazdaság összefüggéseit* (I. A. *Szokolov*) vizsgálja. Előbbi a Szovjetunió diplomáciájának főbb vonásait vázolja a szovjet hatalom eddig eltelt félévszázada folyamán, kiemelve következetes békepolitikáját. Az utóbbi fejezet különbséget tesz világrendszer és világgazdaság között, elemzi a szocialista világpiac szerepét és perspektíváit a kapitalista piaccal való békés versenyben.

Összefoglalva: időbeli megszorításokkal (ami — még egyszer hangsúlyozzuk — nemcsak a szerzői kollektíva hibája) átfogó, ha mélységében nem is mindig kielégítő képet nyer az olvasó az 1950-es évek második felének és a hatvanas évek első harmadának kapitalista világgazdaságáról és diplomáciájáról. Összefoglaló munka, amely tényeket rögzít, adatokat közöl, de csak helyel-közzel bocsátkozik tudományos elemzésekbe. Ez egyben a könyv előnye és hátránya. Kevesebb haszonnal forgathatják a közgazdászok, viszont ismeretterjesztő jellegű, olvasmányos munkát kap kézbe az e tárgykör iránt érdeklődő szélesebb olvasóréteg.

Inotai András

Hozzászólás Jánossy Ferenc: „Gazdaságunk mai ellentmondásainak eredete és felszámolásuk útja”* című cikkéhez

A gazdaság minden oldala mindenkor érint embereket, és a gazdaság a társadalom egészével, annak tagjaival elválaszthatatlanul összefügg, mégis: ma már nemcsak világirodalmi, de hazai tapasztalatokra építve is elmondhatjuk, hogy az „emberi tényezők” önálló értékelése a gazdaságpolitikában, a gazdaságszervezésben is nélkülözhetetlen. Mi sem bizonyítja ezt jobban, mint a szóban forgó cikk. A cikk ugyan nem ezzel a céllal készült, és nem is központi része az emberi tényezők értékelése, mégis kikerülhetetlenül utal mindenütt — ha nem is elfogadott tudományos nevével — a szociálpszichológiai elemekre. Ismeretes, hogy makro-, közép- és mikroszintű gazdaságszervezés ma már seholsem folyhat az emberi tényezők tudatos, tudományos, tervszerű figyelembevételével, értékelésével, az ezekre gyakorolt hatások programozása nélkül.

Hozzászólásom — ha mást nem érne is el — ennek üdvözlésére is hivatott. Ezen túl Jánossy Ferenc írásának kifejezetten embercentrikus megállapításaihoz néhány gondolattal szeretnék kapcsolódni:

A cikk fő mondanivalója az erőltetett ütemű iparosítás következményeinek gazdasági értékelése. Ezt az erőltetett ütemű iparosítást a szerző olyan, középtávon ható tudati elemként említi, amelytől szabadulni még a mechanizmusreform keretében sem tudunk; egyidejűleg ezért reklamája olyan új gazdaságpolitikai koncepció kidolgozását, amely — az „új szerelemhez hasonlóan” — megszabadítana bennünket az avult és hazánkban kezdettől nem helytálló túliparosítási képzetektől.

A mechanizmusreform bevezetése előtt és azóta is gazdasági vezetőink és szervezeteink körében széles körű felvilágosító, tájékoztató, gondolatébresztő politikai munka folyt és folyik a gondolkozásmód jelen gazdaságpolitikai adottságainknak megfelelő „átállítása” végett. Ez a kifejezetten emberközpontú feladat hagyhat még kívánnivalót maga után; de hogy folyik, jó célra irányított és jelentős hatása már ma is van, nem tagadható. Ami tanulság a cikk alapján e vonatkozásban levonható, az elsősorban éppen az, hogy a véleményformálásra, meggyőzésre — politikai és szakmai eszközökkel — szünet nélkül nagy gondot kell fordítani.

Talán felesleges azt a régtől ismert és ma is élő elvet ismételni, amely szerint, ha a politikai vonal adott, akkor már minden a kádereken múlik. Lehet, hogy egyes, esetleg kiemelkedő részletkérdésekben új koncepció is halaszthatatlanul szükséges; de annak kidolgozása is feltételezheti gazdasági vezetőink minél szélesebb körének meghallgatását és új ötleteikkel kölcsönhatásban az új elgondolások velük történő elfogadtatását. Anélkül, hogy az emberek egy üzem, vállalat vagy ország gazdaságában ne tudnák, hogy milyen célokért, mire kell felkészülniük, mely irányban kell — lehet — töprengeniük, mit kell tenniük, eredményt várni csak (központilag kidolgozott) új koncepcióval sem lehet.

Különös súlyt tulajdonít a cikk a gazdasági vezetésben a politikai hatalom átvételekor jelentkező diszkontinuitásnak, „folytonossági hiánynak”. Nem szorul bővebb magyarázatra ennek a diszkontinuitásnak a szükségessége. Kissé hamisan hangzanak azonban a cikk további idevágó megállapításai, és ezekkel részletesebben kell foglalkozni.

A politikai hatalom átvételekor az új vezetők valóban szükségképpen autodiktákká váltak mint *vezetők*. Némely esetekben úgy is, mint az adott *szakma megismerői*. A cikk azt említi, hogy az új vezetők mellett nem volt senki, akitől vezetői munkájukhoz a szükséges sajátos menedzsmenttapasztalatokat átvehették

* Megjelent a Közgazdasági Szemle 1969. évi 7-8. számában.

volna. Ez igaz. A szocialista, vagy akkor szocialistává váló üzemek menedzserinek Magyarország teljes mértékben hiányával volt. Nagyon a becsületére válik azoknak a vezetőknek, akik a vezetést, egyidejűleg a szakmát is valóban autodidakta módon megtanulták, hogy részüket szocialista gazdaságunk felépítéséből így kivették. Becsületére válik azoknak a vezetőknek is, akik nagyobb autodidakta terheket nem vállalva a „politikai biztos” szerepében biztosították az üzemekben a folyamatos termelést. Ilyen is volt. Ezt másképp értékelni ma sem lehet. Gazdasági életünk belső ellentmondásainak mai eredői között ez az „elem” talán ma már időszerűtlen.

A cikk is jól utal arra, hogy az üzemek vitalitása nemcsak fennmaradásukhoz, hanem a termelés újbóli felfuttatásához is elegendőnek bizonyult. Igaz, hogy a gazdaságosságot senki sem firtatta. Igaz, hogy a rentabilitás oldaláról sokáig hiányzott a szubjektív és az objektív kontroll. De nem volt senkinek célja, hogy az autodidakta vezetők képességeinek növelése végett a tönkremenés kockázatának kényszerét alkalmazza. Ebben, és csak ebben az emberi elemek — cikkben szereplő — negatív túlértékelése nem helyénvaló s egyben legújabbkori gazdaságtörténetünk néhány adalékának figyelmen kívül hagyását is jelentené.

Vitatható, hogy egyfelől az autodidakta vezetés elismerése, másfelől a szakismeretek és tapasztalatok lebecsülése így érvényesült-e. A párt káderpolitikájában csaknem másfél évtizede a politikai alkalmasság mellett a vezetőkkel szemben a szakismeretek (tapasztalatok), sőt a vezetői készség elvárása is nélkülözhetetlen, „előírt” követelmény.

Igaz, hogy aki maga nem rendelkezik elegendő tapasztalattal, gyakran alábecsüli mások tapasztalata átvételének szükségességét. Nem ez volt azonban a tipikus, és sok olyan terület volt, ahol hiányzott, aki a tapasztalatát átadhatta volna. A gazdasági elszigetelődéshez nem az objektív és szubjektív tényezők e fatális kölcsönhatása vezetett, hanem az egyéb okok.

Érdekes megállapítása a cikknek, amelyben a kezdő vezetők, szakemberek terhére rója, hogy csak a számszerűsíthető, mérhető jellemzők, dimenziók voltak számukra érdekesek. Ahogy a cikkben szerepel: „Akinak nincs főzési tapasztalata, olyan szakácskönyvet szeretne, amelyből az arányok és minden műveleti lépés pontosan, számszerűen kiolvasható. Aki valamihez alig ért, tudatlanságát általában a jól mérhető kritériumokra támaszkodva igyekszik csökkenteni.” (822. l.) Ez az állítás emberileg általában igaz. A mi hazai viszonylatunkban társadalmilag és történelmileg nem igaz. Nem az akkor funkcióban volt középvezetők terhére kell írni az e vonatkozásban kifejezetten a túlközpontosított tervgazdálkodásból fakadó társadalmi méretű gyakorlatot, amely a sajtóban, az irodákban, a plakátokban a diagramok ezret ábrázolta és követelte meg. Ez a gyakorlat egyébként nem akadályozott senkit abban — sokoldalú elítélhetősége mellett sem —, hogy ne csak grafikonokban, mennyiségekben, hanem minőségekben, tartalomban és hátterben is gondolkodjék. Ugyanígy a kockázatvállalás hiánya nem másfél évtizeddel ezelőtti vállalatvezetőink felelőmére, kényelmére épült. A „főkönyvelői” követelések betartása naponta központilag érvényesített követelményrendszer volt. (Mellékesen jegyzem meg, mint e munkák egyik akkori aktív résztvevője: az állami tulajdonba vett — eladdig ahány, annyiféle módon adminisztrált üzem, vállalat, gyár kapacitásának, teljesítményének, „rentabilitásának” központi vagy akár tanácsi kezelésbe vétele bizonyos határig elengedhetetlenné tette a mérhetőséget, a központilag is mérhető, összehasonlítható helyzet kialakítását. Ez azonban a kezdet kezdetén volt indokolt — akkor, amikorra tehető a cikkben említett diszkontinuitási hátrány.)

A „quasi-fejlett” állapot felszámolása, mint döntő stratégiai cél minden quasi-fogalom megszüntetését feltételezi. Egyet kell érteni azzal, hogy a sok „quasi” között a vezetési módszerek „quasi-útjait” is el kell hagynunk magunk mögött. Ezt a célt szolgálja például az, hogy a párt irányításával csaknem minden országos hatáskörű szerv közreműködésével, a tudományos intézetek sorának részvételével az utóbbi években hatékony vezetőképzés folyik a népgazdaság minden szintjén.

A cikk szerint is a többre, „jobbra, tökéletesebbre alkalmas kollektívák” quasi-ból fejlett állapotba kerülésének egyik eszköze, útja feltétlenül a kollektívakkal, az emberrel való intenzív, rendszeres, megalapozott, politikailag helyesen orientált foglalkozás. Ez az „áttérés” másképp, csupán egy jó koncepcióval nem oldható meg; járjon a koncepció struktúraváltozással vagy sem, legyenek a koncepció megvalósításának objektív feltételei adottak vagy sem.

Idézem a cikket: „Az átmenet periódusában, vagyis a szocializmus folyamán

a munkának — Marx egyik alapvető tézisének megfelelően — fokozatosan emberi szükségletté kell válnia; hiszen az emberhez méltó életnek elengedhetetlen feltétele az emberhez méltó munka. Ez a szocializmus egyik leglényegesebb célkitűzése. Sajnos azonban erről az útról letértünk, minthogy a körülmények kényszere folytán tökéletlenül elvégzett, rossz munka, melyet a munkás maga is rossz munkának tart, a *legembertelenebb munka*.” (829. l.) Továbbiakban: „Egy olyan állapot, amelyben a munkások (a munkások közé természetesen minden dolgozót beleértünk: a segédmunkástól a főmérnökig) titokban szégyellik saját munkájukat, sőt — ahelyett, hogy büszkélkednének vele — gyakran nyíltan le is nézik, lényegében ássa alá a szocialista embertípus kialakulásának előfeltételeit.” (Uo.)

Az emberi tényezők tudományos művelése szocialista talajon már jóval korábban meghirdette a munka humanizálásának és optimalizálásának célját — egyidejűleg kidolgozva az e célok elérésére alkalmas eszközöket. (Bizonyos fáziseltolódás van e vonatkozású össztársadalmi és üzemi méretű eredményeink között — az üzemi kör hátrányára.) A részletekbe bocsátkozás igénye nélkül is leszögezhető, hogy a cikknek előbbi pesszimiztikusan csengő megállapítása nálunk így általában nem helytálló és népgazdaságunk túlnyomó részében nyomaiban sem található meg. Ha nem így lenne, az eddigi szocialista építómunkánkban fekvő emberi erőfeszítések tömegét becsúlnék le. A cikk fő mondanivalójának, új, helyes, történelmileg megfelelő gazdaságpolitikai koncepció sokoldalú kidolgozására irányuló céljának messzemenően helyt hagyva — szocialista társadalmunk tagjainak lebecsülése, és eddigi eredményeink kétségbevonása érződnek abból, ha társadalmi méretekben a fenti megállapítást igaznak, legközelebbi múltunkra alkalmazhatónak tartanánk.

Nagyon igaz a cikknek az a megállapítása, hogy a „quasi-fejlett” állapot felszámolása nem pusztán ökonomiai kérdés. Éppen azért, mert — mint a cikk mondja — a szocializmus leglényegesebb célkitűzéseit olykor tisztán gazdasági céloknak rendeltük alá — gazdasági szempontból nézve is gyakran tévesen —, fokozottan jelentkezik annak időszerűsége és szükségszerűsége, hogy szocialista gazdaságsszervezésünkben rendszeresen, elmélyülten, tudatosan és gazdasági oldalról is foglalkozzunk azzal, aki e gazdaságot csinálja és akiért e gazdaság van: a szocialista társadalmat építő emberrel.

Dr. Boross Béla

az Országos Vezetőképző Központ
munkatársa

КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ СТАТЕЙ

Пал Фюшти

Основные тенденции развития венгерской промышленности (1950—1967)

В рамках анализов, сделанных в качестве подготовительных работ по долгосрочному перспективному планированию, Комиссия по развитию промышленности разработала сводный доклад, содержащий обзор основных тенденций развития венгерской промышленности и вытекающих из них выводов. Анализом был охвачен период 1950—1967 гг. Данная статья обобщает результаты этих работ.

Наиболее характерная черта экономического развития Венгрии после второй мировой войны — это индустриализация, развернувшаяся вместе с фундаментальным изменением производственных отношений. Вследствие этого возрос удельный вес промышленности в народном хозяйстве. В результате динамического роста промышленного производства получило размах развитие всего народного хозяйства. Венгрия достигла уровня среднеразвитых индустриальных стран. В то же время механизация сельского хозяйства и возникновение крупного производства включили значительную часть сельскохозяйственных работников в промышленную деятельность.

Параллельно с быстрым развитием промышленности изменялась и ее структура. Направление этих структурных изменений в общей сложности соответствует тенденциям мировой экономики. Значительно возрос удельный вес химической промышленности и машиностроения, и сократилась доля горнодобывающей, текстильной и — в меньшей мере — пищевой промышленности. Повышение технического уровня не поспело за быстрым развитием, а поэтому недостаточными были и темпы роста производительности труда. Напряженные темпы капитального строительства часто исчерпывали наличные ресурсы, а вследствие медленных темпов ввода отдельных объектов сильно снижались их эффективности. Необходимо разработать концепцию перспективного развития, позволяющую более рационально включиться в международное разделение труда.

Золтан Роман

Изучение поведения предприятий

В рамках исследований поведения предприятий Научно-исследовательская группа экономики промышленности при Венгерской Академии Наук организовала опрос приблизительно 300 руководящих работников предприятий. В своей статье автор дает оценку методологическому опыту и основным результатам этого опроса. Основу опроса представлял собой вопросник, содержащий 30 вопросов, с заранее кодированными ответами. Вопросы касались оценки деятельности и положения предприятий в 1968 году, а также отдельных характеристик их поведения. Присланные по почте анонимные ответы были обработаны по 4 отраслевым, 3 должностным и 2 возрастным группам. При оценке ответов исследователи попытались элиминировать роль сроков подачи ответов, возможных расхождений в трактовке кодирования ответов; информированности, неосознанных влияний и возможной сознательной уклонности в ответах.

В статье детально излагаются ответы, касающиеся целей предприятий. Этот вопрос исследователями ставился таким образом, что отвечающий должен был отметить, какой из 6 указанных мотивов, связанных с производственной программой, и с каким весом играет роль, по его мнению, при формировании его собственного мнения, с одной стороны, и при фактическом принятии предприятием решения, с другой стороны. Согласно ответам — в соответствии с введенной в новой системе хозяйственного управления заинтересованностью в прибыли — наибольший вес имеют мотивы, связанные с прибылью, однако важную роль играет и ряд прочих факторов. Действительное поведение предприятий, таким образом, определяется совокупностью различных мотивов; этот процесс требует дальнейшего анализа.

Из числа остальных вопросов анализа в статье рассматриваются следующие: положение предприятий по отношению к конкуренции (отечественная конкуренция и конкуренция импорта, а также ее степень); принятие решений в области капиталовложений (их цели, расчеты экономической эффективности); вопросы развития производства (деятельность, направленная на подготовку будущего, принятие риска, перспективное планирование). В статье указывается, что Научно-исследовательская группа опубликовала полный материал исследования в своем Бюллетене экономики промышленности № 6.

Жужа Уйлаки

Использование сводной модели программирования при разработке концепции IV пятилетнего плана

В Госплане ВНР разработаны концепция и основные направления экономической политики IV пятилетнего плана за 1971—1975 годы. Наряду с традиционным методом планирования при разработке концепции пятилетнего плана было использовано и математическое моделирование, метод математического программирования. При помощи этого метода рассчитывались варианты планов, равные по своему значению, но различные по исходным условиям экономической политики.

В статье излагается сводная модель народнохозяйственного программирования, ее построение, система условий и исходные экономические соображения. Автор описывает экономическую характеристику семнадцати расчетов, произведенных при помощи модели. Используя наиболее характерные программы, на основании народнохозяйственных взаимосвязей и результатов отраслевых расчетов она обобщает выводы для экономической политики, полученные из серии расчетов. Ввиду того, что в модели по каждой отрасли предлагаются три, соревнующиеся друг с другом технологии, — распространенная в начале планового периода, реконструкционная и создаваемая в течение планового периода новая, современная технология — автор анализирует распределение этих технологий в рассматриваемом периоде.

Метод сводного программирования был впервые использован в ходе планирования и стал органической частью плановой работы. В статье, в частности, анализируются проблемы совмещения традиционных методов планирования с математическим программированием.

Андраш Хегедюш—Мария Маркуш

Выбор альтернативы и ценностей при перспективном планировании распределения и потребления

В первой части статьи авторы рассматривают некоторые методологические вопросы перспективного планирования. Указывая на принципиальные ограничения экстра- и интерполяционных методов, они рассматривают перспективное планирование как разработку с помощью средств прогнозирования социально-экономических программ, основанных на сознательном выборе ценностей. Задача таких программ — развенчать альтернативу, выбранную из всех возможных на данном историческом этапе социально-экономического развития, и определить необходимые для осуществления избранной альтернативы средства, стратегию и следствия их применения.

Стоящие перед социалистическим обществом альтернативы тесно связаны с проблемой выбора *модели потребления*. Авторы оспаривают взгляды, согласно которым в различных обществах — предполагая нормальное развитие — на тождественном экономическом уровне складываются весьма сходные, по существу, тождественные структуры потребления, и, таким образом, жизненный уклад и потребности людей, по существу, определяются жизненным уровнем, соответствующим данному экономическому уровню. Значительное подобие или тождественность проблем, возникающих в связи с промышленным развитием в странах с различным общественным строем, не означает, что они и разрешаться должны обязательно аналогичным образом. В этом смысле в статье подчеркивается возможность разработки модели социалистического потребления, отличной от западной.

Во второй части статьи авторы рассматривают некоторые конкретные проблемы такой модели. В связи с этим они останавливаются на общей проблеме взаимосвязи производства и потребления, на вопросе взаимосвязей между тенденциями к поравнению и дифференциации в распределении, на некоторых вопросах дифференциации потребностей и потребления, в том числе — удовлетворения «первичных потребностей» и т. д. По мнению авторов, одна из важнейших черт социалистической модели потребления заключается в том, что каждому члену общества следует обеспечить определенный (исторически изменяющийся) минимум потребления. Это имеет решающее значение особенно с точки зрения выравнивания возможностей «старта» новых поколений.

Пал Боднар—Йенз Марцел

Развитие снабженческо-бытовых функций в промышленных предприятиях

В первом году реформы системы хозяйственного управления в центре внимания стоял вопрос о модернизации центрального управления и деятельности предприятия как целого. После этого необходимо разрешить вопрос совершенствования внутреннего механизма предприятий.

Авторы дают обзор развития функций промышленных предприятий, связанных со сбытом и закупкой, и пытаются дать оценку нового положения предприятий; охарактеризовать их поведение; раскрыть факторы, влияющие на направление их деятельности, мотивацию принимаемых ими решений.

Основой статьи послужил выборочный опрос относительно большого числа предприятий с целью анализа опыта, полученного после введения нового экономического механизма. Центральный вопрос анализа: каким образом повлияло введение новой системы хозяйственного управления на формирование рыночных отношений, на организацию сбыта и закупок на предприятиях, на динамику численности их работников?

Далее авторы пытаются найти ответ на вопросы: Почему сбытовую функцию предприятия развивали в большей мере, чем закупочную функцию? Что побудило предприятия, находящиеся в монопольном положении, в усиленной мере применять рыночные методы? Как сложилась деятельность предприятий, связанная с рекламой и пропагандой? Почему стремятся предприятия, ощущающие трудности из-за недостатка спроса, к дальнейшему расширению своего производства?

Авторы дают ответы на поставленные вопросы на основании действительной, функционирующей системы механизма и указывают на вероятные тенденции дальнейшего развития.

SUMMARY OF THE ARTICLES

Pál Fülsti:

Major development tendencies of the Hungarian industry

In the framework of the analytical work in preparation of long-term planning the Industrial Development Committee compiled a comprehensive study to survey the main development tendencies of the Hungarian industry and the lessons to be drawn. The survey covered the period from 1950 to 1967. The article is based on this work.

The most characteristic feature of economic development in Hungary after the Second World War was the industrialization unfolding with the fundamental changes in the relations of production. In its wake the weight of industry has increased in the economy. A dynamic growth of industrial development gave an impetus to the whole economy. Hungary has risen to the level of the moderately developed industrial countries. At the same time, mechanization of agriculture and the emergence of large-scale farming enabled that a great portion of the agricultural labour force should join industrial activity.

Parallel with the rapid development of industry also its structure has changed. Direction of these changes in structure corresponds on the whole to the general tendencies observable in world economy. The shares of engineering and the chemical industries have considerably increased, those of mining and textiles have diminished and, to a lesser extent, also that of the food industry. Technological level could not keep pace with the rapid development and, therefore, the growth rate of productivity was not satisfactory, either. A strained investment rate often claimed too much of our available resources while the slow completion of individual projects greatly diminished their efficiency. It is necessary to work out such long-term development concept that will enable a more rational participation in the international division of labour.

Zoltán Román:

Investigation of enterprise behaviour

In the framework of researches into enterprise behaviour the Research Group of Industrial Economics, Hungarian Academy of Sciences, carried out a survey by interviewing almost 300 enterprise executives. The article reviews the methodological experiences and the major results of this survey. The survey was based on a questionnaire with 30 questions and pre-coded answers; the questions related to the evaluation of the activity and situation of the enterprises in 1968 and to some characteristics of enterprise behaviour. The anonymous answers returned by post were processed by 4 groups of industries, 3 groups of jobs and 2 age-groups. In evaluating the answers, efforts were made to delimit the roles of the date of answering, the possible deviations in the interpretation of the coding, the factual knowledge, non-conscious influence and of a possible deliberate modification of the answer given.

The article reviews in some detail the answers given in respect of the aims of the enterprises. This question had been put in the questionnaire by asking which of the 6 given motives obtained a role – and with what weight – partly in the individual stand taken by the executive, partly in the actual enterprise decisions. According to the answers – and conforming to the interest in profits, introduced with the new system of economic control and management, the motives connected with profits have the biggest weight, but also several other factors play important roles. Thus, the actual behaviour of the enterprises is determined simultaneously by many factors; it is intended to analyse this process by means of further investigations.

From among the other problems dealt with in the survey, the article treats the following ones: the competitive situation of the enterprises (domestic and import competition and the keenness of competition), investment decisions (investment objectives, efficiency calculations), problems of development (activities aimed at the preparation for the future, risk-taking, long-term planning). Reference is made to the publication of the results of the survey in full in No. 6. of the Information Bulletin on Industrial Economics (Ipargazdasági Tájékoztató).

Zsuzsa Ujlaki:

Application of an aggregate programming model in drawing up the conception of the Fourth Five-Year Plan

The National Planning Office has elaborated the conception expressing the economic policy of the IV Five-Year Plan covering 1971–1975 and the guidelines to be followed in detail planning. Simultaneously with the traditional planning methods also mathematical modelling, the programming method obtained a role in the formulation of the conception. With the aid of this method several variants of equal rank but differing in the conditions of economic policy were worked out.

The article reviews the aggregate national economic programming model, its structure, the system of constraints and the underlying economic ideas. It describes the economic characteristics of seventeen calculations performed with the model. On hand of the most characteristic programs, using the national economic interrelations and the computational results for branches derived from the series of calculations, the conclusions for economic

policy are drawn. Since the model assumes for each branch three competing technologies – those customary at the beginning of the plan period, reconstructed and new, up-to-date technologies created in the course of the period – the article surveys the distribution of these technologies at the end of the period.

It has happened now for the first time that the aggregate programming method has been built into the course of the planning procedure and become part of it. The article also analyses the problems arising from linking the traditional planning methods with mathematical programming.

András Hegedüs–Mária Márkus:

Choice of alternatives and values in the long-term planning of distribution and consumption

The first part of the article treats some methodological problems of long-term planning. The authors point out some inherent limitations of the extra- and interpolation methods and conceive of long-term planning as the drawing up of socio-economic programs relying on a deliberate choice of values and using the means of prognostication. The task of these programs is to make explicit a choice between the possibilities, alternatives existing on a given historical level of socio-economic development and to determine the measures necessary for the implementation of the alternative chosen as well as the strategy and consequences of its adoption.

The alternatives open for a socialist society are closely interrelated with the problem of the consumption model to be established. The authors enter into polemic with the views that in different societies – assuming a normal development – with identical economic levels very similar, essentially identical consumption patterns will develop and thus the way of living and the needs of people will be determined fundamentally by the living level conditioned by the economic level. The great similarity, or even identity of the problems raised by industrial development in the countries with different economic systems does not mean that they must be solved also in an identical manner. It is in this sense that the article stresses the possibility of working out a socialist consumption model that will differ from the Western one and proceeds to deal in the second part with some of its concrete problems. It is in this interrelation that the general problem of connection between production and consumption, the mutual relations between egalitarian and differentiating tendencies in distribution, the questions related to the differentiation of needs and consumption, as well as those of satisfying the „basic needs”, etc., are dealt with. The authors consider it to be a most important feature of the socialist model of consumption that for each member of the society a certain (historically changing) consumption minimum must be secured. This is particularly important from the point of view that the starting possibilities of the new generations should become equalized as far as possible.

Pál Bodnár–Jenő Marcell:

Development of the selling and purchasing functions in industrial enterprises

In the first year of the reform of the system of economic control and management interest was focussed on the modernization of central control and of the operation of the enterprise as a whole. Modernization of the internal mechanism of the enterprise emerged as the next problem to be solved.

The authors survey the development of the selling and purchasing functions of the enterprise and seek criteria for the evaluation of the new situation of the enterprise, the characteristics of enterprise behaviour, the factors influencing the direction of enterprise activity and an explanation for the motive powers of decisions.

The article is based on a sample survey carried out with the participation of a relatively great number of enterprises in order to evaluate the experiences of introducing the new economic mechanism.

The central problem of the investigation was: how did the introduction of the new system of economic control and management affect the development of market relations, the selling and purchasing organization of the enterprises and the staff engaged in these activities?

Among the other questions of the study, to which the authors sought an answer, were the following: why were selling functions developed to a greater extent than the purchasing functions? What prompted even the enterprises in a monopolistic situation to use the market methods to an increasing extent? How did the advertising and propaganda activities of enterprises develop? Why do the enterprises which are struggling with lack of demand make efforts at further expanding production?

The authors give an answer to the questions raised on the basis of an analysis of the real functioning of the mechanism and also point to expectable developments.

A kiadásért felel az Akadémiai Kiadó igazgatója

Szerkesztőség: Budapest, V., Széchenyi rakpart 3. I. emelet. – Telefon: 313-975, 116-460, 123-570

Kiadóhivatal: Akadémiai Kiadó, Budapest, V., Alkotmány utca 21. Telefon: 111-010

Terjedelem: 8¼ iv. Az utolsó kézirat nyomdába adásának időpontja: 1969. augusztus 8.

69.0897 – Kossuth Nyomda, Budapest, V., Alkotmány utca 3.

A kiadvány előfizethető vagy példányonként megvásárolható:
az AKADEMIAI KIADÓNÁL, Budapest, V., Alkotmány utca 21. Telefon: 111-010. MNB egy-
számlaszám: 46., csekkbefizetési számla: 05.915.111-46; az AKADEMIAI KÖNYVESBOLTBAN,
Budapest, V., Váci utca 22. Telefon: 185-612; a POSTA KÖZPONTI HIRLAP IRODA 1. számú
HIRLAPBOLTJÁBAN, Budapest, V., Bajcsy-Zsilinszky út 76. és bármely postahivatalban,
csekk számlaszám egyéni: 61 094, közületi: 61 066. MNB egy számlaszám: 8.

Előfizetési díj egy évre 120 forint.

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Пал Фюшти</i> — Основные тенденции развития венгерской промышленности	1005
<i>Золтан Роман</i> — Изучение поведения предприятий	1018
<i>Жужа Уйлаки</i> — Использование сводной модели программирования при разработке концепции IV пятилетнего плана	1033
<i>Андраш Хегедюш</i> — <i>Мария Маркуш</i> — Выбор альтернативы и ценностей при перспективном планировании распределения и потребления	1047
<i>Пал Боднар</i> — <i>Йенэ Марцел</i> — Развитие снабженческо-сбытовых функций в промышленных предприятиях	1062
ДИСКУССИИ	
<i>Ласло Бертоти</i> — Национальный доход и норма прибавочной стоимости	1078
ОБЗОРЫ	
Промышленный экспорт — эффективность промышленности (<i>Ференце Нитраи</i>)	1089
Изменения в производстве приусадебных хозяйств (<i>Йозеф Такач</i>)	1099
Некоторые противоречивые стороны Международного валютного фонда (<i>Карой Кэвер</i>)	1105
ОБЗОР ЗАРУБЕЖНЫХ ЖУРНАЛОВ	1116
КРИТИКА И БИБЛИОГРАФИЯ	
<i>Дьюла Холка</i> — Эрвин Поч «Экономическое развитие социалистических стран» (<i>Каталин Сикра - Фалушне</i>)	1123
<i>Иштван Гергей</i> «Коммерческая политика и рыночные решения капиталистических предприятий» (<i>Антал Мариаш</i>)	1125
<i>Е. П. Плетнев</i> «Дипломатия и мировое хозяйство» (<i>Андраш Инотай</i>)	1127
ИЗ ПОЧТЫ РЕДАКЦИИ	
Замечания к статье Ференца Яноши «Происхождение и путь к ликвидации нынешних противоречий нашей экономики» (<i>Бела Борос</i>)	1130
Резюме статей на русском и английском языках	1133

CONTENTS

<i>Pál Füsti</i> : Major development tendencies of the Hungarian industry	1005
<i>Zoltán Román</i> : Investigation of enterprise behaviour	1018
<i>Zsuzsa Ujlaki</i> : Application of an aggregate programing model in drawing up the conception of the 4th Five-Year Plan	1033
<i>András Hegedüs—Mária Márkus</i> : Choice of alternatives and values in the long-term planning of distribution and consumption	1047
<i>Pál Bodnár—Jenő Marcell</i> : Development of the selling and purchasing functions in industrial enterprises	1062
I DISCUSSION	
<i>László Bertóti</i> : National income and the rate of surplus value	1078
II REVIEW	
Industrial exports — industrial efficiency (<i>Mrs. F. Nyitrai</i>)	1089
Changes in the production of household plots (<i>József Takács</i>)	1099
Some contradictory aspects of the International Monetary Fund (<i>Károly Kövér</i>)	1105
III REVIEW OF PERIODICALS	1116
IV INFORMATION ON LITERATURE	
<i>Gyula Holka—Ervin Pócs</i> : Economic development of the socialist countries (<i>Mrs. K. Szikra</i>)	1123
<i>István Gergely</i> : Business policy and market decisions of capitalist enterprises (<i>Antal Máriás</i>)	1125
<i>E. P. Pletnev</i> : Diplomacy and world economy (<i>András Inotai</i>)	1127
V LETTERS TO THE EDITOR	
A contribution to the article by Ferenc Jánossy: Origin of the present contradictions of the Hungarian economy and the way of eliminating them (<i>Béla Boross</i>)	1130
Short summary of the articles, in Russian and English	1133

A KÖZGAZDASÁGI ÉS JOGI KÖNYVKIADÓ ÚJ KIADVÁNYAIBÓL

Bródy András: **ÉRTÉK ÉS ÚJRATERMEELÉS**

360 l., kötve 42,— Ft

Dr. Ausch Sándor:

A KGST-EGYÜTTMŰKÖDÉS HELYZETE, MECHANIZMUSA, TÁVLATAI

306 l., kötve 50,— Ft

Dr. Magyar Lajosné:

A MUNKAI DÓ-CSÖKKENTÉS ELVI ÉS GYAKORLATI PROBLÉMÁI

192 l., füzve 17,— Ft

Alec Katchourine: **TÁRSADALOM-LÉLEKTAN: A MARKETING KULCSA**

228 l., füzve 22,50 Ft

Gergely István:

A TÖKÉSVÁLLALATOK ÜZLETPOLITIKÁJA ÉS PIACI DÖNTÉSEI

392 l., kötve 57,— Ft

Szabó László: **VÁLLALATI PIACKUTATÁS**

616 l., kötve 75,— Ft

Árusítják a könyvesboltok

Főelárusítók:

Közgazdasági és Jogi Könyvesbolt
Budapest, V., Münnich Ferenc utca 8.

Eötvös Loránd Könyvesbolt
Budapest, V., Kecskeméti utca 2.

KORSZERŰ BIZTOSÍTÁS,

FOKOZOTT ANYAGI VÉDELEM!

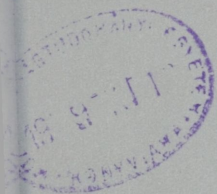
A technika fejlődése, a gépesítés, a megnövekedett forgalom, a modern lakásépítkezés maga után vonta a biztosítások korszerűsítését.

Fejlődött a *háztartások, családi házak, háztáji gazdaságok* biztosítása. Üzemek, hivatalok dolgozói a *Biztosítási és Önsegélyező Csoportok* tagjai lehetnek. A család támasza a bajban az *Élet- és Balesetbiztosítás*. Autósok anyagi biztonsága a *Casco biztosítás*.

Termelőszövetkezetek, állami gazdaságok, általános fogyasztási és értékesítő szövetkezetek, kisipari termelőszövetkezetek, állami vállalatok biztosítás útján gondoskodhatnak termelésük zavartalanságáról.



KÖZGAZDASÁGI SZEMLE



10

A tartalomból

BENYŐ IMRE:

A fogyasztási cikkek belső piacának egyensúlya
és a szabályozórendszer hatása

BEKETE JÁNOS:

A gazdaságirányítás reformja és a népgazdaság
revizális egyensúlya

JUGUSTINOVICS MÁRIA:

A hosszú távú tervezés módszertanához

NYIESEL IVÁN:

Az ártalékok a szocialista országok valuta-
konvertibilitása problémáihoz

ÁGI FERENC:

A termelőszövetkezeti különözeti jövedelmek
állami befolyásolása

XVI. évfolyam

1969. október

TARTALOM

Dr. Vajda Imre	1137
<i>Fenyő Imre</i> : A fogyasztási cikkek belső piacának egyensúlya és a szabályozórendszer hatása	1139
<i>Fekete János</i> : A gazdaságirányítás reformja és a népgazdaság devizális egyensúlya	1153
<i>Augustinovics Mária</i> : A hosszú távú tervezés módszertanához	1168
<i>Wiesel Iván</i> : Adalékok a szocialista országok valutakonvertibilitása problémáihoz	1179
<i>Vági Ferenc</i> : A termelőszövetkezeti különözeti jövedelmek állami befolyásolása	1191
<i>Kovács Dénes</i> : Racionális fogyasztás és távlati fogyasztáspolitikája	1205
<i>Gelei Anna</i> : A hosszú távú gazdasági növekedés és a mezőgazdaság	1217
V I T A	
<i>Kozma Géza</i> : Néhány kiegészítő megjegyzés a tőkés viszonylatú export ösztönzéséről	1237
S Z E M L E	
Magyar, nyugatnémet és olasz vállalatok néhány pénzügyi mutatószámának ágazatonkénti összehasonlítása (<i>Szira Tamás</i>)	1239
FOLYÓIRATSZEMLE	1248
Szovjet tudósok az idő áráról — Ernst Dürr: A gazdasági növekedés tervezésének alternatívái a fejlődő országokban — E. J. Tracy: Az 500 legnagyobb amerikai ipari vállalat — Bernard Munk: A gépkocsiipar Latin-Amerikában — W. Trzeciakowski: A közvetett gazdaságirányítási mechanizmus a külkereskedelem szempontjából — Hans Schoellhammer: A nemzeti tervezés hatása az üzleti döntésekre	
SZAKIRODALMI TÁJÉKOZTATÓ	
Edward F. Denison: Miért különböznek a növekedési ütemek (<i>Iványi László</i>)	1256
Falusné Szikra Katalin: Létszám, termelékenység — gazdasági növekedés (<i>Ehrlich Éva</i>)	1259
Clodwig Kapferer: Európai piackutatás (<i>Tóth Tamás</i>)	1262
A cikkek rövid orosz és angol nyelvű tartalmi kivonata	1264

E SZÁM SZERZŐI:

Dr. Augustinovics Mária kandidátus, az Országos Tervhivatal osztályvezetője; Ehrlich Éva, az Országos Tervhivatal Tervgazdasági Intézetének munkatársa; Fekete János, a Magyar Nemzeti Bank elnökhelyettese; dr. Fenyő Imre kandidátus, a Kereskedelmi és Vendéglátóipari Főiskola főigazgatója; dr. Gelei Anna, a Közgazdaságtudományi Intézet munkatársa; Iványi László, a Magyar Tudományos Akadémia Ipargazdaságtani Kutató Csoportjának munkatársa; dr. Kovács Dénes kandidátus, a Belkereskedelmi Minisztérium főosztályvezető-helyettese; Kozma Géza, a Konjunktúra- és Piackutató Intézet munkatársa; dr. Szira Tamás kandidátus, a Pénzügyminisztérium osztályvezetője; dr. Tóth Tamás, a Marx Károly Közgazdaságtudományi Egyetem adjunktusa; dr. Vági Ferenc kandidátus, a Marx Károly Közgazdaságtudományi Egyetem tanszékvezető egyetemi tanára; dr. Wiesel Iván kandidátus, a Nemzetközi Gazdasági Együttműködési Bank igazgatója.

A MAGYAR TUDOMÁNYOS AKADEMIA KÖZGAZDASÁGTUDOMÁNYI BIZOTTSÁGÁNAK FOLYÓIRATA

Szerkesztő bizottság:

Augustinovics Mária, Bálint József, Bognár József, Cukor György, Csendes Béla, Csikós-Nagy Béla, Erdős Péter, Fekete Ferenc, Friss István, Ganczer Sándor, Garamvölgyi Károly, Háy László (elnök), Hetényi István, Huszár István, Kornai János, Nagy Tamás, Ripp Géza (főszerkesztő), Szabó József, Szabó Kálmán,

Vajda Imre

Dr. Vajda Imre

a Magyar Tudományos Akadémia levelező tagja, nyugalmazott egyetemi tanár, a Magyar Közgazdasági Társaság elnöke, a magyar tudomány és közélet egyik kiváló egyénisége eltávozott körünkből. Vajda Imre elvtársat közvetlen kapcsolatok fűzték folyóiratunkhoz: számos megbízatása és vállalása között az MTA Közgazdaságtudományi Bizottságának és folyóiratunk Szerkesztő Bizottságának is tagja volt. Halála őszintén megrendít mindnyájunkat, mint mindenkit, aki tudósi és társadalmi tevékenységét, humanista magatartását megismerhette, figyelemmel kísérhette.

Életútja a néphez, az eszméhez való hűség szép példája. 17 éves korában már a Galilei-kör tagja, s a Tanácsköztársaság idején fegyverrel harcol. A bécsi emigrációban az országból való kiutasításáig a nemzetközi munkásmozgalom aktív részese, 1934-től az Osztrák Kommunista Párt Központi Bizottságának tagja. A felszabadulás után a Szociáldemokrata Párt balszárnyának, majd pedig az MDP-nek vezető egyénisége, s fontos gazdasági és közéleti posztokon tevékenykedik. Része van a háború utáni gazdasági konszolidáció létrejöttében, s a sikeres hároméves terv éveiben az Országos Tervhivatal elnökeként munkálkodik Magyarország szocialista fejlődésének megalapozásán. Kezdetből vezető szerepet vállal a magyar tudomány marxista alapokon való életrekeltségében, a marxista közgazdaságtan oktatásában és fejlesztésében. Az új Közgazdaságtudományi Egyetemnek megalapításakor tanára lesz, s a Tudományos Tanács alelnökeként is tevékenykedik. Pályáját csaknem keréketörő 1950-ben történt törvénytörtéti letartóztatása. Éveket tölt börtönben. Csak 1956 márciusában rehabilitálják és ebben az évben állítják vissza párttagságát is. Vajda Imre erős egyéniségét és elvi szilárdságát mutatja, hogy élethivatását ekkor szinte töretlenül folytatja tovább. Egyetemi tanárként, akadémikusként, bizottságok tagjaként, számos poszton fáradhatatlanul vállalja a magyar nép, a szocialista eszme szolgálatát.

Vajda Imre elvtárs tevékenysége sokoldalú volt. Tudós volt és közgazdasági életünk fontos személyisége. E két hivatás szoros egységben töltötte be életét: tudományos munkásságában meghatározó volt népünk felemelkedésének, Magyarország gazdasági fejlődésének szolgálata, közéleti fellépéseiben pedig tudományos meggyőződésének hirdetése. Sok mindent lehetne kiemelni ilyen gazdag élet harcaiból és eredményeiből. Hangsúlyozzuk először jelentős szerepét abban, hogy az utóbbi évtized-

ben a magyar közgazdaságtudomány alkotó fejlődése meggyorsult, hogy valóságos újjászületésének lehetünk tanúi. Vajda Imre a dogmatizmussal való leszámolás bátor harcosa volt. A gazdasági mechanizmus megváltoztatásának sürgetői, élharcosai közé tartozott. Az elsők között hangoztatta, hogy a szocialista piaci viszonyok és a tervszerűség között nincs ellentmondás, azok szerves egységben fejleszthetők. Jelentős része volt a gazdaságirányítási rendszer reformkoncepciójának kidolgozásában és az MSZMP Közgazdasági Elméleti Munkaközösségének tagjaként folyamatosan dolgozott e koncepció következetes valóra váltásáért, a magyar gazdasági élet egészséges fejlődéséért.

Emlékezzünk meg még kitartó küzdelméről annak a szemléletnek a kialakításában, megértésében és terjesztésében, hogy a nemzetközi munkamegosztásnak hazánk gazdasági életében központi és nagy távlatokat nyitó szerepet kell betöltenie. Vajda Imre nem győzte hangoztatni, hogy a nemzetközi munkamegosztás, a külkereskedelem a gazdasági hatékonyság fokozásának kulcsfontosságú tartaléka, s nem az a fő feladata, hogy hiányokat pótoljon és feleslegeket értékesíthetővé tegyen. Minden fórumot felhasznált arra, hogy kifejtse szemléletformáló nézeteit a világgazdaság újabb és újabb jelenségeiről, a szocialista nemzetközi munkamegosztás fejlesztésében meggyőződése szerint követendő útról. Ebben is az a cél vezérelte, hogy elemzéseivel a magyar népgazdaság fejlődését mozdítsa elő, hogy az irányítás és gazdálkodás minden szintjén segítse a vezetők döntéseit. Ezt célozták a magyar külkereskedelem tendenciáit elemző, a helytelen nézeteket és a hibákat ostorozó kutatásai és írásai. Egész munkássága fontos hozzájárulás volt ahhoz, hogy ma már mélyebben és világosabban látjuk a nemzetközi munkamegosztás, a KGST, a külkereskedelem helyét, jelentőségét országunk gazdasági fejlődésében.

Ahogy közvetítette a világgazdaság változásának tendenciáit a belföldi szakmai és széles közvéleményhez, úgy közvetített a haza és a világ között ellenkező irányban is. Külföldi útjain a magyar gazdasági fejlődés problémáinak, gazdaságirányítási reformmunkának jobb megismerését és megértését segítette elő, s emellett minden erejével a népek kölcsönös megértésének, a békés egymás mellett élésnek és a gazdasági és tudományos kapcsolatok bővítésének ügyét szolgálta. Váratlan halála is külföldön, előadókörúton érte. A Közgazdasági Társaság elnökeként nagy érdemeket szerzett abban, hogy a magyar közgazdasági tudományos élet ma szervesebb és közvetlenebb kapcsolatban van a világ tudományával, mint korábban volt. Vajda Imre a magyar közgazdaságtudomány reprezentánsa volt külföldön, tudósbarátai, tisztelői szerte a világon gyászolják.

Tudomásunk van arról, hogy a következő időszakra céljának tekintette nemzetközi munkamegosztással foglalkozó kutatásainak marxista elméleti általánosítását. Ennek a nagy jelentőségű munkának végrehajtását megakadályozta váratlan halála.

Allandó munkakapcsolatban voltunk Vajda elvtárssal. Nagyon fájdalmas számunka ez a „volt”. Szerkesztő Bizottságunk tagjai, szerkesztőségünk munkatársai sohasem fogják elfelejteni szerény, közvetlen egyéniségét, segítőkészségét, egyszerű és példamutató emberi magatartását.

A fogyasztási cikkek belső piacának egyensúlya és a szabályozórendszer hatása

A reform bevezetése óta eltelt időszak gazdasági jelenségeinek elemzése a belkereskedelemben is igazolja az új gazdaságirányítási rendszer életképességét, de jelzi azokat a problémákat is, amelyeket a reform kibontakoztatásához meg kell oldani. A kép azonban a szabályozórendszer hatékonyságáról ágazatonként nemcsak azonosságokat mutat, hanem helyenként árnyalati, máshol lényeges, speciális eltéréseket is. A belkereskedelem tevékenységének vizsgálata egyes témákat olyan oldalról is megvilágít, amelyek más területekről „árnyékban” vannak, inkább elmosódtak. Cikkemben ezekkel a sajátos témákkal igyekszem elsősorban foglalkozni, anélkül, hogy bármilyen szempontból teljességre törekednék.

A fogyasztási cikkek belső piacának alakulása

Ismeretes, hogy a gazdasági minisztériumokat a reform bevezetésekor funkcionális és ágazati tárcákra csoportosították. A Külkereskedelmi Minisztérium zárja a funkcionális tárcák sorát, a Belkereskedelmi Minisztérium az ágazatiakat. A kormányzati szervek közül azonban ágazati besorolása ellenére mégis a Belkereskedelmi Minisztérium képes leginkább a fogyasztási cikkek belső piacát áttekinteni, annak fejlődését befolyásoló tényezők kialakításában a legtöbb tapasztalat birtokában részt venni. Ezek pedig nagyon is funkcionális témák, politikai és gazdasági vonatkozásban egyaránt kulcskérdések.

A fogyasztási cikkeket forgalmazó nagykereskedelmi vállalatok a reform bevezetésének biztonsága céljából a kormány intencióinak megfelelően, a Belkereskedelmi Minisztérium utasítására és az állam költségére mintegy 1,5 milliárd forint árut szereztek be „felkészülési tartalékként”, amelyből csaknem 3 millió \$-t tettek ki a legkeresettebb tőkés viszonylatú importcikkek. Amikor a gazdasági reform bevezetése ki-egyensúlyozott piaci viszonyok között ment végbe, felmerült a kérdés, hogy szükség van-e a továbbiakban az 1,5 milliárd forintos felkészülési tartalékra, vagy elegendő, ha csupán a készletek összetételének javítására törekednek. A kérdés megalapozott eldöntéséhez akkor még a szabályozórendszer hatása ismeretének hiányában igen sok volt a bizonytalansági tényező, ami jelentősen korlátozta a gazdasági előrelátás lehetőségét. Az érdekelt szervek vitáiban több álláspont egyeztetésére került sor, s végül is az a döntés született, hogy a felkészülési tartalék jelentős

részét le kell építeni. A készlethitelezés kialakult módszerei azonban, s ezek hatását más közgazdasági szabályozók csak fokozták, a biztonsági készlet leépítésének olyan *ütemét és mértékét* eredményezték, amelyek utólag a fogyasztási cikkek belső piaci egyensúlya szempontjából negatív hatásúnak bizonyultak, mert semlegesítették a *felkészülési tartalék segítségével elért csekély túlkínálat pozitív piacsabályozó szerepét*. A felkészülési tartaléknak az adott készlethitelezési szabályok mellett az indokoltnál gyorsabb ütemű és nagyobb mértékű leépítése rendkívüli problémákat okozott a nagykereskedelmi vállalatoknak és gyengítette készletezési funkcióik ellátását.

A továbbiakban a fogyasztási cikkek belső piaci egyensúlyának alakulását a reform bevezetése óta eltelt három félv tapasztalatai alapján kíséreljük meg elemezni.

1. Az 1968. év első felében a fogyasztási cikkek piaca — minden eddigi évnél kevesebb hiánycikkkel — egyensúlyban volt, számos termékben túlkínálat mutatkozott és az árucsoportok kínálatának választékosága (a választékok száma és differenciáltsága) nemcsak meghaladta a korábbi időszakokét, hanem megközelítette a lakossági igények színvonalát. Amellett, hogy a vállalatok el voltak foglalva a reform megismerésével és bevezetésével járó feladatok megoldásával, egyre inkább eladóként kezdtek gondolkodni, sorra lehetett hallani és olvasni az értékesítés fokozására irányuló akciókról, tervekről, a marketing módszerek adaptálásának kísérleteiről. Úgy látszott, hogy *a vevőpiac kialakulása megkezdődött*.

E pozitív kezdetben nagy szerepe volt annak, hogy

— a nagykereskedelmi vállalatok mint vevők — megfelelő készletek birtokában — erősödtek a termelőszervekkel szemben és értékesítési tevékenységük javítására kényszerültek vevőikkel szemben;

— az importcikkek nemcsak az árukínálatot, a piaci konjunktúrát javították, hanem versenyre is serkentették a hazai ipar egy részét.

1968 első felében tehát a jórészt központilag létrehozott piaci egyensúly nemcsak a reform szinte zavartalan bevezetését tette lehetővé, hanem a vállalatokat, a szövetkezeteket gyors átállásra, a szabályozórendszer követelte magatartás fokozatos kialakítására készítette.

2. 1968 második felében azonban a piaci egyensúly kialakítására ható pozitív tényezők sorvadni kezdtek. Ebben jelentős szerepet játszott egyrészt az, hogy a Magyar Nemzeti Banknak a készletek csökkentésére irányuló, általában pozitív hatású hitelpolitikája a belkereskedelemben nem az ágazati sajátosságoknak megfelelően érvényesült, illetve az ipar-cikk-nagykereskedelmi vállalatok hitelkeretei általában korlátozottak voltak, másrészt az is, hogy a bérszínvonal szabályozás és a nyereségfelosztás adott rendszere szintén a készletszínvonalnak az optimum alá való leszorítására ösztönözte a kereskedelmi vállalatokat.

Az év utolsó hónapjaiban a piaci egyensúly már nem volt kedvezőbb a reform előtti évek átlagszínvonalánál, sőt elkezdődött a hiánycikkek szaporodása. A helyzetet kiváltó okok közül röviden a következőket emelném ki:

— a nagykereskedelmi vállalatok *a tartalékok leépítésére* — tekintettel arra is, hogy azok egy része idénycikk volt és így csak szezonban értékesíthető — a többszöri moratórium ellenére csak rövid határidőt

kaptak. Ezért a vállalatok — különösen a ruházati és a vas-műszaki vállalatok — a kínálat felfrissítése, az 1969. évre való felkészülés helyett döntően a készletek leépítésére fordították energiájukat;

— a kiskereskedelem megkezdte üzleti kapcsolatainak kiépítését az iparvállalatokkal, és az 1969. év első felében a ruházati kiskereskedelem beszerzéseinek 25 százalékát már a nagykereskedelem kikapcsolásával bonyolította le. Ez az egyébként pozitív változás még inkább nehezítette a nagykereskedelmi vállalatok készletleépítési kötelezettségeinek időbeni teljesítését. A nagykereskedelmi vállalatok egy része fizetéképtelenné vált, ez tovább gyűrűzött az iparban, s végül az árukínálat fejlődésének egyik fékje lett;

— a kiskereskedelem az I. félévben 7 százalékkal, a IV. negyedévben pedig már csak 6 százalékkal emelte forgalmát. A csökkenés okai között feltétlenül szerepet játszik, hogy a kiskereskedelem éves szinten a tavalyinál 6,6 százalékkal magasabb forgalmat, az év közben megnyílt 500 új üzlet készletszükségletét is kielégítve, lényegében az előző évvel azonos átlagkészlettel bonyolította le, a ruházati kiskereskedelem készletei pedig csökkentek.

Az 1968. év második felében a fogyasztási cikkek piacának egyensúlya tehát gyengült, az év végén pedig romlást jelző tendenciák jelentkeztek.

3. 1969 első felében a piaci egyensúlyt alakító, romlást jelző tendenciák tovább érvényesültek annak ellenére, hogy a lakosság keresletének növekedése meggyorsult. A lakosság 10 százalékkal nagyobb pénzbevételeknek megfelelően a kereskedelem hasonló mértékben emelte forgalmát, de beszerzései jelentősen elmaradtak az értékesítés ütemétől, a készletek félév alatt 1,7 md Ft-tal csökkentek. Az árukínálat elmaradása a kereslettől tehát tovább fokozódott.

A nem kellő időben való felkészülés különösen a tavaszi hónapokban bosszulta meg magát. A tavasz korábbi érkezése, a nyereségrészesezés minden eddigi évet meghaladó nagysága és rövid idő alatt való kiáramlása, a húsvéti ünnepek előtti egyébként is szokásos nagy vásárlások olyan vásárlóerőt zúdítottak a piacra, amelyet a leggondosabb felkészülés mellett is csak az eddigieknél nagyobb erőfeszítéssel lehetett volna áruválasztékkal kielégíteni.

Az 1969. első félévi piaci helyzetet az 1. sz. táblázat illusztrálja.

1. sz. táblázat

Néhány fejlődési index 1969 első felében az előző év időszakához képest (%)

Megnevezés	Szállítás		A termelési érték változása
	a belkereskedelemnek	exportra	
KIM vállalatai	99	131	93
KGM vállalatai	99	116	105

A különböző szervek és szerzők e piaci helyzet kialakulását a következő érvekkel magyarázzák, természetesen eltérő hangsúllyal és sorrendben:

— A nagykereskedelmi vállalatok, hogy kiláboljanak fizetékép-telen helyzetükből és le tudják „fogyasztani” a bankszervek által normán felülinek minősített készleteket, *nem adták fel időben megrendeléseiket* az iparvállalatoknak, amelyek „védekezésből” eladták kapacitá-sukat exportra, illetve a ruházati ipar bérmunkát vállalt külföldi vevők részére.

— Nem is lett volna helyes, hogy a nagykereskedelmi vállalatok az iparvállalatok által elsődlegesen az iparszervezés szempontjait figyelembe vevő határidőkre adják le megrendeléseiket. „Az ipar is alkalmazkodjék a piac, a kereslet ingadozásaihoz, vállaljon kockázatot a készletezés gondjaiból” — mondják. Egyébként is az ipar több termékcsoportban — mint ahogy azt a Könnyűipari Minisztérium számításai is mutatják — azért adta el olyan gyorsan kapacitását exportra, mert az export (a szubvencióval, a kereskedelempolitikai alapból kapott juttatással együtt) kedvezőbb árbevételt biztosít, mint a *hazai piacon való realizálás*.

— A könnyűipari vállalatok egy része az éjjeli műszakok megszüntetésével csökkentette kapacitáskihasználását, mert a piaci helyzet lehetővé teszi, hogy *a termelés emelése nélkül is biztosítsa nyereségét*, illetve tervezett érdekeltiségi alapjait.

— *A kereskedelmi vállalatok érdekeltiségét meghatározó szabályozók* a „fő bűnösök” vagy legalábbis ezek okozták a kereskedelem nem kellő felkészülését. Élénk vita folyik ugyanis arról, hogy a nyereség tömegének növelésében az áruforgalom emelése, az áremelés, a készlet-csökkentés, illetve a ráfordítások (költségek) csökkentése játszza-e a fő szerepet, illetve ezek közül melyiknek mekkora a súlya, melyik tényező a meghatározó a vállalatok döntéseiben. Mások szerint a nyereségelvonás rendszere, az eszközleltési járulék befizetési rendje a legfőbb előidézője a kialakult piaci helyzetnek, illetve a vállalatok negatív magatartásának, ezek gátló hatása miatt nem rendel, nem készletez a kereskedelem, ami viszont korlátozza az árukínálat fejlődését.

E kérdésekben szeretném kifejtetni véleményemet két megjegyzés előrebocsátásával.

a) A népgazdasági tervben nemcsak a fogyasztási cikkek piacának egyensúlyi helyzetét meghatározó *alapvető feltételeket* (kapacitásfejlesztés, termelés, export, import, áruforgalom, vásárlóerő, a várható kereslet szerkezete stb.) irányozzák elő, hanem a közgazdasági szabályozók kialakításával azt is befolyásolják, hogy a gazdasági erőforrások (beruházási alapok, személyi jövedelmi alapok stb.) milyen hányada kerül felhasználásra központi és vállalati hatáskörben. A népgazdasági terv ezen funkcióinak előrebocsátása azért lényeges, mert ennek alapján adhatunk választ az egyes termékek és termékcsoportok globális piaci egyensúlyhiánya felszámolásának kérdésére.

Egy adott időszakban a különböző termékek globális piaci egyensúlyhiánya (a túlkínálat vagy túlkereslet) különböző mértékű. Ha a piaci egyensúlyhiány olyan fokot ér el, hogy a vállalat rendelkezésére álló gazdasági erőforrások segítségével is felszámolható, akkor *normális*, ellenkező esetben pedig *kritikus* egyensúlyhiányról beszélhetünk. Például jelenleg kritikus egyensúlyhiány áll fenn hazánkban sertéshúsból és személgépkocsikból, normális egyensúlyhiány pedig a könnyűipari termékek jelentős részénél.

Ha a népgazdasági terv képes arra, hogy a kritikus piaci egyensúlyhiány kiküszöbölését eredményező alapvető feltételeket előirányozza, akkor egy konzisztens közgazdasági szabályozórendszer betöltheti azt a funkcióját, hogy a népgazdasági terv hatókörén kívül eső *részegyensúlyok rövid távú* megteremtésében hatékonyan közreműködjék. Ellenkező esetben viszont, bár egy konzisztens közgazdasági szabályozórendszer önmozgása következtében is megindíthat globális piackiegyensúlyozó folyamatot, ez csak vontatottan bontakozhat ki és csak hosszabb távon fejthet ki jelentősebb hatást.

A fentiekből következik, hogy bár a népgazdasági terv és a piaci mechanizmus csak egymászt feltételező kölcsönhatásban alakíthatják ki a teljes piaci egyensúlyt, mégis *a kritikus egyensúlyhiányok felszámolásában a népgazdasági tervnek, a normális egyensúlyhiány megszüntetésében pedig a piaci mechanizmusnak van primátusa*. Ezért nem lehet például a sertéshús vagy az autópiac egyensúlyzavarait elsősorban a közgazdasági szabályozók, egyes könnyűipari termékek piaci egyensúlyzavarait pedig főként a népgazdasági tervezés fogyatékoságaival magyarázni.

b) Cikkem írásakor a gazdasági élet legtöbb területéről még csak másfél évre vonatkozó információkkal rendelkeztem. Várni lehet, hogy 1969 második felében a belső piac problémáinak egy része különböző intézkedések hatására enyhülni fog. Az illetékesek ugyanis felfigyeltek a fogyasztási cikkek tervezetten felüli exportjára. Várható az import növekedése mind szocialista, mind tőkés relációból. A kereskedelmi vállalatok rendelései a hazai ipartól valamelyest növekedtek. Erőfeszítésekre szólították fel a termelővállalatokat a kereskedelmi megrendelések kielégítésének fokozására. A vásárlóerő várható növekedése jórészt megtakarítás formáját öltheti a lakosságnál. A fenti okok miatt a következtetések levonásakor óvatosságra kényszerülök.

A fogyasztási cikkek piaci egyensúlyát befolyásoló tényezők értékelése

1. Piaci egyensúly tervgazdálkodás keretében is csak *némi túlkínálat* mellett lehet tartós. Ez a túlkínálat lehet potenciális is. De naivitás azt gondolni, hogy megfelelő kereskedelmi készletek nélkül a nyersanyagban vagy devizában levő tartalék — feltételezve még a teljes foglalkoztatottságot is — gyorsan mobilizálható. Gyakorlati tapasztalataink vannak arra, hogy egy-egy idényre való felkészülés időbeli fáziseltolódásait konvertibilis deviza birtokában sem lehet megfelelően ellensúlyozni. A nagyobb nyugati cégek ugyanis 6—8 hónapra el vannak látva megrendelésekkel, rendkívüli szállításokat pedig csak felárral állallnak. Az időbeli fáziseltolódásoknak rendkívüli szállításokkal való ellensúlyozása a felárak miatt még inkább növelné az importcikkek árszínvonalát, amely a deviza magas ára és árképzési szabályaink következtében egyébként is meghaladja a hasonló termékek árnívóját.

Ennek arra kell figyelmeztetnie a tervezőket, hogy *exportra csak annyit szabad előirányozni*, majd ennek alapján az államközi megállapodások keretében szállításra elvállalni, exportengedélyt adni, a kivitel preferenciákkal támogatni stb., hogy *a hazai ipar a belső piacon erőfeszít-*

tésre kényszerüljön kapacitásainak kitöltésére, termelésének bővítésére. Ha erről megfeledekzünk, a következőkre számíthatunk a jövőben is:

— Az ipar nem vagy nem időben igazodik kínálatával (választék, minőség, új cikk stb.) a belföldi kereslethez. Az életszínvonal rendszeres emelkedése ugyanis elkerülhetetlenül változtatja a keresletet.

— Meggyorsul az árak emelkedése, a feltételeket az eladók diktálják és végül

— megnehezül az export is.

Az elmondottakat néhány példával illusztrálnám.

1968 végén a Budapesti Harisnyagyár társadalmi segítséget kért, mert a rövid- és kötöttáru forgalmazó nagykereskedelmi vállalatok készleteik miatt csökkentették megrendeléseiket. A kereskedelmi vállalatok véleménye szerint a nézeteltérés részben abból fakadt, hogy a gyárnak változtatni kellett volna termelési választékán. A probléma azonban 1—2 hét alatt elsimult, mert a Harisnyagyár egyszerűen fokozta exportját.

1968-ban minden illetékes szerv véleménye teljesen azonos volt abban, hogy a felsőruházati ipar kapacitása hazánkban túlzott. 1969 első felében azonban a konfekcióipar 19 százalékkal emelte exportját, jelentős, az 1968. évi többszörösét kitevő értékű bér munkát vállalt, a hazai piac pedig azóta hiányokkal küszködik.

Arról van tehát szó, hogy *a belső és a külső piac érdekeinek összehangolását nem lehet egyszerűen csak a piaci mechanizmusra bízni, vagy legalábbis a jelenlegi szabályozók e tekintetben nem képesek a népgazdasági terv előirányzatainak teljesítését biztosítani.* A fogyasztási cikket gyártó ipar fejlődését abban az irányban kell befolyásolni, hogy a kurrens cikkeknél fennálló kapacitáshiány — amely mind a belföldi kínálatot, mind az exportot fékezi — fokozatosan csökkenjen és az inkurrens termékekben meglévő kapacitástöbbletek valamilyen formában hasznosításra kerüljenek.

Az 1969. első félévi *termelői árak indexe* az állami könnyűipar belkereskedelmi szállításainál 101,8 százalékra emelkedett. A vállalatok által felhozott okok: áthárították a vámot, az exportszubszenció csökkentését a hazai piacra termelt áruk önköltségében számolták el stb. A vállalatok úgy gondolkoznak, hogy a részesedési alap semmiképp sem lehet alacsonyabb az idén, mint tavaly, a fejlesztési alapnak pedig gyorsabban kell növekednie, mert a forgó- és állóalapéhséget csak így lehet csillapítani. Arra persze nem gondolnak a vállalatok, hogy ezek a döntések keresztelik életszínvonal-politikánkat, a piacstabilizáló állami törekvéseket. Ezt állami feladatnak tekintik.

2. *A piaci egyensúly egyes problémáit* már a tervszámítások jelezték. Ezek azonban a valóságban a vártnál súlyosabbak voltak. Sertéshúsból legalább 450 vagonnal kényszerültünk emelni a tervezett keretet, és így is nagyobb a hiány a tervezettnél. Személygépkocsiból az év végére már 70 ezer előjegyzésre, kielégítetlen keresletre számíthatunk, amelyre a vevők a vételárnak legalább 20 százalékat már kifizették. Az előjegyzett személygépkocsik száma több mint két évi forgalomnak felel meg. Sörből, egyes vasárukból, építőanyagokból, lakástextíliákból stb. csak központi segítséggel létrehozandó új kapacitásokkal lehet a piaci egyensúlyt megteremteni. E problémák fékezik, torzítják a szabályozórendszer hatásait.

Ezek elsősorban a népgazdasági tervezés és nem a szabályozott piaci mechanizmus problémái.

3. Csak harmadik helyen foglalkoznék a *közgazdasági szabályozók* hatásaival. Ezek közül is elhagynám azokat, amelyek nemcsak a belkereskedelemben, hanem az iparban is hasonló következményekkel vagy problémákkal jártak. Gyakran olvasható például, hogy a jelenlegi érdekelt-ségi rendszer nem ösztönzi a belkereskedelmi vállalatokat a forgalom növelésére. Véleményem szerint pontosan ugyanez érvényes a termelés vonatkozásában egyes iparvállalatokra.

Sajátos kereskedelmi témának tartom azonban a következőket:

a) A nagykereskedelem, de a TEK-vállalat is, akkor tölti be közgazdasági funkcióját, ha a készletezési, a tárolási, az idényekre való felkészülési feladatokat átveszi az ipartól és ezzel elősegíti az ipari termelés ütemes, tervszerű, gazdaságos szervezését. A kiskereskedelemnek is akkor hasznos a nagykereskedelem szolgáltatainak igénybevétele, ha a szükséglet jelentkezésekor a sok termelő termékeit egy helyről, raktárról azonnal beszerezheti.

A készletezésre ható ösztönzők azonban jelenleg a nagykereskedelmi vállalatokat arra készítetik, hogy *az ipartól minél kisebb, minél rövidebb időszakra rendeljenek, a kiskereskedelmet pedig árakban, kondícióikban, kínálatukban kész tények elé állítsák.* A piaci egyensúly helyzetéből és a szervezeti struktúrából adódó monopolhelyzet a vállalatoknak ezt a magatartását lehetővé is teszi, illetve a szabályozók ilyen hatása még fokozza is ez irányú érdekeltységüket.

A 2. sz. táblázatban közöljük az 1969. első félévi adatokat, amelyek a fogyasztási cikkeket forgalmazó kereskedelem tevékenységét nagyjából elég jól illusztrálják.

2. sz. táblázat

A fogyasztási cikkeket forgalmazó kereskedelem fejlődésének indexei 1969. I. félévben (1968. I. félév = 100)

Kereskedelmi ágazat	Értéke- stés	Áru- készlet	Bér- költség	Nyeresség	Részese- dési alap
Nagykereskedelem	110,7	94,0	112,4	145,0	140,4
Kiskereskedelem	108,7	92,8	107,1	134,1	121,1
Vendéglátás	108,7	98,9	108,5	91,0	103,3
Kereskedelmi szövete- zetek	110,4	98,3	112,3	120,2	—

A forgalom tehát jelentősen emelkedett. Ezt azonban *csökkenő készlettel bonyolították le, a bérköltségeket viszont aránytalanul emelték.* A vendéglátásnál csak az életforgalomra adott árkiegészítést 1969. január elsején végrehajtott csökkentése rontja le az eredményességet jelző mutatókat, de a tendenciák lényegében itt is azonosak a többi kereskedelmi ágazatban érvényesülő tendenciával. Azt azonban korai volna megállapítani, hogy pontosan mely szabályozók, milyen súlyú hatásáról van szó. Ennél sokkal bonyolultabb a helyzet. Hosszabb időszak szükséges ahhoz, hogy ez az értékelés elvégezhető legyen.

Ezek előrebocsátása ellenére látszik, hogy:

— az árukínálat színvonalának rovására végrehajtott készletcsökkentés érdeke a vállalatok egy részének. Ezzel ugyanis elérhetik, hogy a nyereség felosztásánál akkor is emelkedjék a részesedési alap, ha a forgalom, illetve a nyereség tömegének növelése elmarad ettől. Ezt a lehetőséget még tetézhetik a bérköltségek növelésével, hiszen ez is emeli

a részesedési ráta $(a \frac{V s}{V s + E})$ hányados, ahol $V =$ a bérköltség, $s =$ a bérszorzó, és $E =$ a lekötött eszközérték) és ezen keresztül a részesedési alap nagyságát. Biztos, hogy a nyereségnek ez a felosztási rendszere más népgazdasági ágazatokban is problematikus. A kereskedelemben azonban, ahol a forgóeszközök részaránya sokkal magasabb, mint az iparban, ez a felosztási rendszer még problematikusabb, s negatív hatását még az is fokozza, hogy a nagykereskedelemben a készlettartás nem egyszerűen a tevékenység eredményességének eszköze, hanem alapvető funkció és létének egyik közgazdasági értelme.

Ezért helyeselhetők azok a javaslatok, amelyek egyrészt a kereskedelmi vállalatokat a forgalom növelésére ösztönöznék, másrészt megfelelő ellenérdekeltséget teremtenének, hogy a készletek színvonalát az optimum alá ne csökkentsék.

b) Sokan még mindig az ármechanizmusban, a szabad árformák részarányának emelésében látják annak veszélyét, hogy az árszínvonal az évesen eltűrhető 1—2 százaléknál jobban emelkedhet.

1969 első felében a fogyasztási cikkek árszínvonala a tavalyi hasonló időszakhoz képest 1,7 százalékkal emelkedett a kiskereskedelemben. Ebben főként a hatóságilag elrendelt árcsökkentések (brikett, tűzifa stb.), valamint az idényárúk (zöldség, gyümölcs, burgonya stb.) és a ruházati termékek árszínvonalának növekedése játszott a főszerepet. Az év második felében az árszínvonal-emelkedés ütemének csökkenése valószínűsíthető abban az esetben, ha a piaci egyensúly romlásának tendenciája megáll, vagy valamelyest még az ellenkezőjébe is fordul. Ezt a várakozást erősíti az a tény, hogy az 1969. július havi fogyasztói árindex az előző évihez képest már csak 101,3 százalékot tett ki, amiben elsősorban az idényélelmiszerek (zöldség, gyümölcs stb.) árszínvonalának csökkenése játszott szerepet. A tavalyinál eredményesebb augusztusi ruházati kiárúsítás hasonló csökkentő hatást fejthet ki.

Figyelembe kell venni továbbá azt is, hogy a forgalom legalább 50 százalékat kitevő termékek ára vállalati hatáskörben lényegében nem változhat. A forgalom másik felénél viszont éppen ezért az áremelkedés tendenciája alapos elemzést érdemel, különösen akkor, ha azt is mérlegeljük, hogy a vállalatok, szövetkezetek nyeresége már 1968-ban is jelentősen meghaladta azt a szintet, amellyel a népgazdasági tervben, illetve a közgazdasági szabályozók kialakításánál a kormányzati szervek számoltak.

Az árszínvonal-emelkedést abból a szempontból is vizsgálni kell, hogy milyen okok váltották ki, vagy legalábbis a vállalatok mivel indokolják ilyen irányú döntéseiket. A helyzet megértéséhez talán az is elegendő, ha egyszerűen felsorolom a könnyűipari vállalatok által legtöbbet hangoztatott érveket. „A nyersanyagot 1969. január 1-től vámterheli. Csökkentették az exportszubvenciót. Egyes nyersanyagok ára emel-

kedik a világpiacon, így például az utóbbi időben nőtt a szintetikus és műselyem fonalak világpiaci ára” stb.

Ennek megfelelően például a Magyar Selyemipari Vállalat 1969 II. negyedévében 5,3 százalékkal növelte árait a bázisidőszakhoz képest.

A Habselyem Kötöttárugyár a belkereskedelem részére értékesített műselyem alsóruházati termékei közül a női és a gyermek cikkek termelői árát 1969. április 1-vel 3 százalékkal, a férfiak alsóruházati cikkeit pedig 2,1 százalékkal emelte meg.

A Hódmezővásárhelyi Divat Kötöttárugyár a trevirából készült kötöttárúk árát 25 százalékkal növelte. A Női Fehérneműgyárnál a választékösszetétel-változás a női blúzoknál 16,2 százalékos áremelkedést okozott.

A kereskedelem — tekintettel a piaci viszonyokra — 1969-ben már kevésbé érdekelt a beszerzési árak leszorításában. 1969. év II. negyedévéől kezdve ugyanis már *a keresett áruk beszerzése a fő gond*. Ilyen helyzetben *az ár, a minőség másodlagos tényezővé válik*. A kereskedelem az árváltozásból adódó nyereségét nem is elsősorban a hazai ipar termékeinél biztosítja a maga részére. Erre inkább a korlátozott import ad lehetőséget. Keresett árukból a szocialista országok kínálata kisebb a keresletnél, a tőkés devizakeretek pedig csak töredékét elégítik ki az igényeknek.

A korlátozott és viszonylag csekély részarányt képviselő import — egyebek között a magasabb árszínvonal miatt — nem töltheti be azt a közgazdasági szerepét, hogy hatékony versenyt támasszon a hazai iparnak. A devizaszorzókkal, az importforgalmi adóval és a magas vámokkal képzett, valamint a hazai forgalmi adóval is terhelt *importárak inkább árfelhajtó szerepet töltenek be a piacon*. Ugyanakkor azoknak is igazuk van, akik szerint még e „drágító” árképző tényezők mellett is az importtermékek biztosítják a legnagyobb nyereséget a kereskedelmi vállalatok részére. Nem egy tőkés relációból behozott terméknél a kereskedelmi vállalatok a hasonló hazai terméknél elért nyereség többszörösét képesek elérni, elsősorban azért, mert a kínálat még ezeken az árakon is elmarad a kereslettől.

Mindez nemcsak az importcikkek árképzésének megreformálására, ésszerűsítésére, hanem olyan importpolitika folytatására hívja fel a figyelmet, amely a behozatali lehetőségek koncentráálásával az egyes termékekből olyan mennyiségeket biztosít, amelyek mellett a kínálat fedezi a keresletet és érezhetően csökkennek az áremelési lehetőségek.

Sokan az ez évi áremelkedés okát abban látják, hogy bővítették a rugalmas árformába tartozó cikkek körét, illetve emelték a III. árformába tartozó termékek limithatárát. Persze fel lehet vetni azt a kérdést is, hogy olyan helyzetben, amikor már a népgazdasági tervek sem irányozhatták elő a piaci egyensúly javulását (a valóságban pedig annak romlása közben), helyes volt-e a rugalmas árformába sorolt termékek körét bővíteni. Így azonban csak magának ennek az intézkedésnek *a mértékét* lehet bírálni, az ármechanizmust, annak rugalmasságát azonban semmiképp. *Az árak emelkedésének okát ugyanis nem az ármechanizmusban, hanem a nem kielégítő piaci viszonyokban kell keresni*. Sőt — ha kevés példánk is van még ennek bizonyítására — a többi között a rugalmas ármechanizmustól lehet várni, hogy az árukínálat az eddiginél rugal-

masabban kövesse a kereslet változását, és a kereslet intenzitása szerepet játsszon abban, hogy a termelővállalatoknál azoknak az áruknak a termelése legyen jövedelmezőbb, amelyek a piacon gyorsabban és magasabb áron eladhatók.

Vitatható azonban, hogy *miért van szükség négyféle árformára*. A rögzített árformától várható gazdasági szerepet a maximált árforma éppen úgy be tudja tölteni, viszont meghatározott esetekben lehetőséget ad a vállaltoknak az árak ideiglenes vagy tartós mérséklésére. A III. árformába tartozó termékeknél a limithatároknak van olyan lélektani hatása a vállalatok magatartására, hogy az árak emelése a limithatárig, ha nem is kívánatos, de „törvényes”. A IV. árformába sorolt áruknál már minden arra vonatkozó döntés a vállalatok hatáskörében történik. Ezért a III. árforma — véleményem szerint — több hátránnyal jár, mint előnnyel. Az ide tartozó termékek kisebb részét a maximált, nagyobb részét pedig a szabad árformába lenne helyes átsorolni. A csak kétféle árforma bevezetése az adminisztráció egyszerűsítésével, a tisztánlátás fokozódásával járna, a vállalati árpolitika és a méltányos haszon megítélésénél pedig az eddiginél áttekinthetőbb és egyértelműbb helyzetet teremtene.

Az 1969. évi áralakulás tehát a piaci viszonyok nem kívánatos tendenciáira utal. Az ármechanizmust csak a piaci egyensúly lehetőségeivel összhangban indokolt fejleszteni. Céltudatosabb készáruimport-politikával és az importcikkek árképzésének korszerűsítésével is elő kell segíteni, hogy az import betölthesse szerepét a gazdasági mechanizmusban. Meg kellene gondolni, hogy az eddigi négy helyett inkább kétféle — maximált és szabad — árformát alkalmazzunk.

4. A piaci egyensúly kialakításának fontos feltétele a *gazdasági verseny* kibontakozása. Ennek a kereslet-kínálat egyensúlya mellett szervezeti feltételei is vannak. Jelenleg az ipari és a kereskedelmi vállalatok egy része szakmailag vagy területileg, vagy éppen mindkét vonatkozásban monopolhelyzetet élvez. Ha az egyes termékek keresletének és kínálatának egyensúlya megvalósíthatónak látszik, vagy ahhoz éppen a szervezeti feltételeket kell megteremteni, úgy nagy jelentősége lehet a szervezeti változtatásoknak is. Ezzel azonban azt is szeretném hangsúlyozni, hogy *a szervezeti monopolhelyzet felszámolása* (vagyis az, hogy egy-egy terméket több és nemcsak egy vállalat gyártson, vagy egy-egy városban ugyanazt a terméket ne csak egy kereskedelmi vállalat, vagy szövetkezet hálózata árúsítsa, hanem több szervezet működjék) *csak akkor lehet eredményes, csak akkor teremti meg a verseny feltételeit, ha egyébként a kereslet-kínálat egyensúlya abban a termékben biztosítható.*

Fentiek ellenére egyre gyakrabban olvasható, hogy a piaci egyensúly zavarainak és a lakosság áruellátását eléggé figyelembe nem vevő vállalati magatartásnak az okát elsődlegesen a kereskedelem szervezetében kell keresni. Ez a felfogás elhanyagolja a káros monopolhelyzet felszámolásának szükségességét a fogyasztási cikket gyártó iparnál és eltúlozza annak jelentőségét a kereskedelemnél. Véleményem szerint is *nagyobb a verseny szerepe a kereskedelemben, mint az iparban*. Ezt azzal bizonyítanám, hogy megfelelő importlehetőségek birtokában egy-egy kereskedelmi vállalat csökkentheti egy monopolhelyzetben levő iparvállalattal szembeni kiszolgáltatottságát. A kereskedelmi vállalatok kö-

zötti verseny továbbá nemcsak az áruellátás színvonalát viheti előre, hanem a kiszolgálás kulturáltságát is. A kereskedelmi szervek versenye a vevőkért nagyban javíthatja a lakosságnak mint vásárlóknak a közérzetét.

Fel kell tételeznünk, hogy ahol az szükséges, a káros tendenciákat szülő monopolvállalatok az iparban is átszervezésre kerülnek. Éppen ezért a kereskedelemben is foglalkozni kell ezzel a témával, elsősorban ennek sajátos kérdéseivel.

A kereskedelem szervezetének jelentős problémája, hogy még nagyvállalatok esetében is feleslegesen „hosszú” az egyes áruk útja a termelőktől a fogyasztóig. A fejlett országokban a kereskedelmi szervezet integrációja egyebek között úgy megy végbe, hogy a kiskereskedelmi vállalatok közös beszerzésre tömörülnek, kikapcsolják a nagykereskedelem szervezetét, vagy a nagykereskedelmi cégek a fogyasztók közvetlen kiszolgálására is berendezkednek. E koncentrációs folyamatnál azonban fel kell figyelni arra a sajátosságra, hogy a tömörülés elsősorban a nagybani beszerzésre irányul, tehát a kereskedelem elsősorban ebből a szempontból „idomul” a mindenhol koncentráltabb ipari szervezethez. Az értékesítési funkciót ellátó szervezet a legnagyobb kereskedelmi vállalatoknál is úgy alakul, hogy az egyes hálózati egységek közötti verseny feltételei lehetőleg ne csökkenjenek, sőt — ha lehet — erősödjenek.

Magyar példával illusztrálva a témát a következőket lehetne állítani. Közgazdaságilag indokolható intézkedésnek értékelhető, hogy hazánkban a nagyáruházakat vagy a szállodákat az iparral való közvetlen kapcsolat kiépítése és a fejlesztéshez szükséges pénzügyi források összpontosítása céljából egy szervezetbe integrálták. A nagyvállalati forma azonban vitatható. Egyáltalán nem látszik ugyanis indokoltnak az, hogy az értékesítés és az azzal járó valamennyi funkció szempontjából az áruházak, illetve a szállodák önállóságát korlátozták, mert enélkül nem lehetnek méltó versenytársai egymásnak, a szaküzlethálózatnak, illetve más idegenforgalmi vállalatokhoz tartozó szállodáknak.

A kereskedelmi vállalatok beszerzési tevékenységében koncentráló fogyasztói kereslet hatása a termelővállalatok áru kínálatára, illetve a kereskedelmi áru kínálat befolyása a fogyasztói keresletre annál intenzívebb lehet, minél kevesebb szervezeti áttétellel valósul meg. A kereslet és kínálat minél gyorsabb és rugalmasabb kiegyensúlyozódása, egymáshoz való idomulása tehát attól is függ, hogy mennyire közvetlen a kapcsolat az ipari és a vásárlókat közvetlenül kiszolgáló kereskedelmi szervezetek között.

Meg kell találni a módját annak, hogy az állam meggyorsítsa a demigros, a nagy- és a kiskereskedelmi funkciót egyaránt ellátó szervezetek kialakítását.

A kereskedelmi vállalatok területi monopolhelyzetének felszámolását azzal is elő lehetne segíteni, ha nemcsak elvileg, hanem gyakorlatilag is megszűnne működési területük közigazgatási határok szerinti szabályozottsága. Egy ilyen folyamat megindulását azonban három körülmény lassítja:

— Kevés az országos vállalat, amelynek módjában volt ott fejleszteni, ahol a kereslet, a forgalom növekedése ezt a leginkább indokolja. Tovább nehezíti a közigazgatási határokat túllépő hálózatfejlesztést az is, hogy

még az országos vállalatok is olyan kevés pénzügyi forrással rendelkeznek, hogy évenként legfeljebb egy-két üzlettel jelenhetnek meg más vállalatok működési területén.

— A területi szakvállalatok a megyei tanácsok felügyelete alá tartoznak és ezek biztosítják a megyei tanácsok költségvetési bevételeinek tekintélyes részét. A tanácsok egy része úgy véli, hogy a lakosság áruellátásáért való felelősségét akkor érvényesítheti leginkább, ha *elsősorban a felügyelete alá tartozó vállalatát fejleszti*. A közeljövőben ezért alig lehet várni olyan változást, hogy a tanácsok üzletek létesítését engedélyezzék vállalataiknak más megyékben, sőt egyes tanácsok — féltve költségvetési bevételeiket — meg sem engednék, hogy területükön más megye vállalata nyisson üzletet.

— Már a reform bevezetése előtt elfogadott alapelv volt, hogy az állami és a szövetkezeti kereskedelem működési területének merev elhatárolását meg kell szüntetni és *elő kell segíteni a két szektor „korlátozott” versenyét*. Az új szövetkezeti politika azonban e területen is más helyzetet teremtett. A szövetkezeti tagság — élve demokratikus jogaival — elsősorban azt várja szövetkezetétől, hogy a tagok áruellátásával, vásárlási körülményeinek fejlesztésével foglalkozzék és ne a városokban, sőt a fővárosban, üdülőterületeken — nemegyszer kedvezőtlenebb jövedelmezőséget biztosító feltételek mellett — fektesse be felhalmozott eszközeit. Azt sem lehet várni, hogy egyik szövetkezet a másik szövetkezet működési területén nyit majd üzletet. Az ország hálózati elmaradottsága miatt az állami vállalatok sem kényszerülhetnek arra, hogy a községekben fejlesszék hálózatukat, amikor ott a kereskedelmi tevékenység ráfordításai magasabbak, a munkakörülmények pedig általában nehezebbek, mint a városokban.

Ismételten felül kellene vizsgálni tehát *a tanácsi vállalatok működési területét meghatározó felügyeleti hovatartozás* problémáját. A tájegységi, illetve az országos nagykereskedelmi vállalatok kiskereskedelmi üzlethálózatának kiépítése ugyanis az elkövetkező 10 évben semmiképpen sem lehet olyan ütemű, hogy az előbbi kérdést megoldja. Erre nemcsak a nagykereskedelmi vállalatok korlátozott fejlesztési forrásaiból lehet következtetni, hanem abból is, hogy egyes nagykereskedelmi vállalatok az átmenetileg szabad eszközöket inkább a termelési kapacitások fejlesztésének elősegítésére fordítják (például a nagykereskedelmi vállalatok fejlesztésialap-átadásai iparvállalatoknak kapacitásfejlesztés céljából), mintsem a kiskereskedelmi tevékenység bővítésére. Mindaddig tehát, amíg egy kereskedelmi vállalat tevékenységének eredményessége jobban függ a beszerzési lehetőségektől, a piacképes árukinálat megreemtésétől, mint az értékesítés fokozásától, addig a közigazgatási határokat túllépő hálózatfejlesztés lehetőségei igen korlátozottak maradnak.

A tanácsok a kiskereskedelmi vállalat tulajdonjogához általában azért ragaszkodnak, mert — egyebek között — ezzel biztosítják gazdasági önállóságukat. A kérdést tehát a tanácsok gazdasági érdekeltiségének kibővítésével lenne célszerű megoldani. *Az illetékes tanácsokat valamennyi kereskedelmi szervezet működésében egyformán érdekeltté kellene tenni, függetlenül attól, hogy a szóban levő szervezet melyik irányító szerv felügyelete alá tartozik*. Egy ilyen változással lehetővé válna a vállalatok további specializációja, a működési terület kialakításának a gazdaságos-

sági követelményekkel jobban összhangban álló lehetősége, a vállalatok közötti indokolatlan nagyságbeli különbségek fokozatos nivellálása.

A szervezeti megoldásoknál a jövőben jobban figyelembe kellene venni az urbanizáció, a közlekedés követelményeit is. A városrendezés, a korszerű közlekedési hálózat kiépítése és a kereskedelmi hálózat fejlesztése között a legszorosabb összhangnak kell megvalósulnia. Ezért a kereskedelem fejlesztését az eddiginél nagyobb mértékben kell a városok, nagyközségek és községek ügyévé tenni, ideértve a megfelelő érdekeltség és a szükséges hatáskörök biztosítását is. Mindez persze *nem jelentheti városi vagy községi kereskedelmi vállalatok létrehozását*, mert akkor visszafejlődne a már elért specializáció is. Már pedig ez elsőrendű feltétele a magas színvonalú vállalatvezetésnek, annak, hogy egy-egy vállalat minél szűkebb profillal, a hozzá tartozó árucsoportok minél nagyobb választéka mellett legyen kénytelen a piacon eredményesen működni. Ez a feltétele annak is, hogy a különböző termékek közötti verseny is élénküljön a piacon.

Hangsúlyozni szeretném azonban, hogy az előbbi javaslatok nem arra irányulnak, hogy megvalósulásuk esetén *a megyei tanácsoknak ne maradjon nagyon fontos szerepük az egyes körzetek, régiók, megyék kereskedelemfejlesztésének összehangolásában*, hiszen egy-egy város vagy nagyközség kereskedelme rendszerint — különösen iparcikkekben — sohasem csak a saját, hanem azon környék lakosságának az igényeit is kielégíti, amelyre „szívóhatást” gyakorol.

Vannak olyan nézetek, hogy a kereskedelemben a versenyt elsősorban a boltok között kellene szervezni. Valóban, erre az eddigieknél nagyobbak a lehetőségek mindaddig, amíg az egy vállalathoz tartozó üzletek közötti verseny a vállalati érdekeltség érvényesülését is elősegíti. A bérszínvonal-szabályozás rendszere azonban arra készítette a kereskedelmi vállalatokat, hogy a bolti dolgozókat a jelenleginél ne tegyék jobban érdekeltté a forgalom növelésében, mert ezzel nőne a jutalék és ennek következtében az átlagbér, vagyis a bérszínvonal. Ezt a kockázatot pedig eddig a vállalatok vezetése nem vállalta.

Ha a magánkereskedelem államosítása a mai tapasztalatok birtokában valósult volna meg, minden bizonnyal jogosan merült volna fel egy olyan javaslat, hogy az államosított boltok önállóságát, legalábbis az értékesítés, a boltvezetés szervezése stb. szempontjából nem célszerű megszüntetni, hanem *az önálló boltokat, vagy a kisebb boltok csoportjait olyan egyesülésekbe indokolt tömöríteni*, amelyek szervezetten képesek biztosítani a boltok árukínálatához szükséges közös beszerzést, propagandát és általában azoknak a funkcióknak az ellátását, amelyek központilag gazdaságosabbak, mint boltonként elkülönítve.

A szocialista kereskedelem felépítését azonban nem lehet újból elkezdeni, és az egész hálózatra kiterjedő átszervezés gondolatával kár is lenne foglalkozni. Elképzelhető azonban, hogy vannak olyan vállalatok, ahol — legalábbis kísérletképpen — a jelenleginél korszerűbb vállalati központot, hálózati irányítást, bolti önállóságot és felelősséget, boltok közötti versenyt és egyebeket lehetne megvalósítani. Ez a téma azonban még hosszabb kutató munkát igényel.

Összefoglalva: a piaci egyensúly kialakulásának valóban vannak szervezeti feltételei is. A vevőpiac feltételezi a gazdasági verseny kibonta-

kozását, a káros monopolhelyzet felszámolását az iparban éppúgy, mint a kereskedelemben. El kell azonban ismerni, hogy a kereskedelemben a verseny kibontakozása nemcsak az áruellátás színvonalát, hanem a kiszolgálás kulturáltságának fejlődését is elősegítheti. A szervezeti intézkedéseknél erről sem szabad megfeledkezni.

Remélem, az eddig elmondottakból egyértelműen kitűnik, hogy a kereskedelem önállóan nem oldhatja meg a fogyasztási cikkek belső piacának egyensúlyi problémáit. A piaci egyensúly ugyanis döntő mértékben függ a gazdaságpolitikai döntésektől, a népgazdasági tervezéstől és a közgazdasági szabályozórendszer konstrukciójától, tehát egy sor olyan tényezőtől, amelynek alakulásában a belkereskedelmet irányító hatóságoknak nem is lehet meghatározó szerepük. E cikk megírásával csupán az volt a célom, hogy a fogyasztási cikkek belső egyensúlyának alakulása szempontjából a népgazdasági tervezés és a közgazdasági szabályozórendszer néhány olyan problémájára hívjam fel a figyelmet, amelyek más vizsgálati aspektusból rejtve maradnak. Véleményem szerint ezek megoldása nélkül a gazdasági mechanizmus továbbfejlesztése nehezen képzelhető el.

ÚJ SZERKESZTÉS
ÚJ TARTALOM

a MAGYAR FILOZÓFIAI SZEMLE

5. (szeptemberi) számában

Főszerkesztő: **Tőkei Ferenc**
Szerkesztő: **Bródy Ferenc**
Technikai szerkesztő: **Tihanyi József**

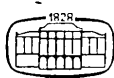
A tartalomból:

LUKÁCS GYÖRGY: Az emberi gondolkodás és cselekvés ontológiai alapzatai
JORGE SEMPRUN: Politikai gazdaságtan és filozófia Marx „Grundrisse”-jében
HELLER ÁGNES: A mindennapi érintkezés
ECSEDY ILDIKÓ: Nomád gazdaság, nomád társadalom
SZABÓ ANDRÁS GYÖRGY: A reneszánsz természetfilozófia fejlődés-konceptiójáról
HERMANN ISTVÁN: Marx és Engels az esztétikai egységről
RUZSA IMRE: Hol a hiba a logikában?

Kapható minden nagyobb újságpavilonban és az Akadémiai Könyvesboltban
Előfizethető a Posta Központi Hírlapirodában

Példányonkénti ára 10,— Ft

Az évi 6 szám előfizetési díja 54,— Ft



AKADÉMIAI KIADÓ

A gazdaságirányítás reformja és a népgazdaság devizális egyensúlya

Az új gazdasági mechanizmus külkereskedelmi-devizagazdálkodási szabályozórendszerének értékelésekor, az eddigi tapasztalatok elemzésében egyrészt abból kell kiindulni, mely fő célok teljesítését vártuk el a szabályozórendszerrel, másrészt abból, hogy mennyiben nyílt lehetőség e célok azonnali, következetes érvényesítésére a szabályozókban. A fő célok a következők voltak:

— A szabályozórendszer viszonylag széles körben biztosítsa a termelővállalatok döntési szabadságát abban, hogy az általuk szükségesnek ítélt anyagokat, félkésztermékeket, alkatrészeket és a fejlesztéshez szükséges gépeket mikor és honnan — belföldről vagy import útján, s ez utóbbi esetben milyen viszonylatból — szerzik be.

— A termelővállalatok maguk döntsék el, hogy termékeik mely részét értékesítik belföldön és mely részét exportálják.

— A nagyobb döntési szabadság egyrészt ösztönözzön a belföldi termelés és az import közötti egészséges verseny kialakítására, másrészt az export növekedése mellett a belföldi ellátás egyensúlyban legyen és így mind a továbbfelhasználói, mind a fogyasztói igények zavartalanul kielégíthetők legyenek.

— A szabályozórendszer biztosítsa, hogy a vállalatok tervutasításokkal be nem határolt export- és importtevékenysége ne kerüljön ellenébe a népgazdaság kereskedelempolitikai és devizális érdekeivel. Vonatkozik ez a szocialista országokkal kötött államközi szerződésekben szereplő importlehetőségek megfelelő kihasználására és a vállalt exportkötelezettségek teljesítésére is.

— A szabályozórendszer segítse elő a külkereskedelmi mérleg, s ennek révén a nemzetközi fizetési mérleg egyensúlyának megteremtését, illetve a mérleg fokozatos további javítását.

A fenti célok elérésére alkalmas gazdasági szabályozórendszer kialakításában nem hagyhattuk azonban figyelmen kívül az új mechanizmus indulásakor adott devizahelyzetünket, és a következő évek reális lehetőségeit. Így például figyelembe kellett venni a következőket.

Az import tekintetében:

a) A több évtizede tartó kiutalásos, keretgazdálkodásos rendszer — elsősorban az anyagoknál és alkatrészeknél — olyan hiánypsichózist teremtett, amely általában túlzott „biztonsági” készlettartásra ösztönzött. Nyilvánvaló, hogy e helyzetet mielőbb fel kell számolni, de egyik évről a másikra ez teljes egészében nem oldható meg.

b) Bár műszaki fejlettségi színvonalunk a korszerű technika — gépek, licencek — import útján való növelését is indokolta volna, mégis a reform bevezetésekor kénytelenek voltunk — devizális okokból — átmenetileg ezt korlátozó intézkedéseket is hozni.

Az *export* vonatkozásában:

a) A gazdaságtalan *export* megszüntetése csak fokozatosan lehetséges, mivel a népgazdaság adott termelési szintjéhez és struktúrájához olyan importszint kapcsolódik, amely szükségessé teszi meghatározott *export*volumen fenntartását.

b) A gazdaságirányítás reformja nyilvánvalóan sok tartalékot felszínre hoz, mozgósít a vállalatoknál. Ez egyebek között lehetővé teszi a szocialista országokba irányuló gazdaságos *export* jelentős — a korábban kötött államközi szerződéseket meghaladó — bővítését. A szabályozókkal biztosítanunk kell, hogy a többlet*export* ellenében megfelelő, szükségleteket kielégítő *import*hoz jussunk. A feltáruló *export*lehetőségek kihasználása így összefügg az *import*piacok hatékony feltárásának eredményeivel.

A felsoroltak következtében tehát nem volt lehetőség arra, hogy az eredetileg elképzelt szabályozórendszer minden vonatkozásban azonnal és következetesen bevezessük. Mind az *import*, mind az *export* tekintetében szükségessé vált bizonyos — részben adminisztratív jellegű — „fék-ek” beiktatása a kialakított, elsősorban gazdasági szabályozókkal mozgatni kívánt rendszerbe. Így az új gazdasági mechanizmus működésének első két évében a külkereskedelmi-devizagazdálkodási szabályozórendszer tulajdonképpen két fő — nem egyenértékű — részből tevődik össze, mégpedig:

1. Azokból az *alapvetőnek tekintendő gazdasági szabályozókból* („pillérek”ből), amelyek szerves részei a népgazdaság egész területén kialakított új mechanizmusnak, s amelyek egymással is szoros logikai egységet alkotnak. E szabályozók rendszerbelileg hosszabb távon stabilnak tekintendők. Ilyen „pillérek” például az *export*ban és az *import*ban egysegesen alkalmazott külkereskedelmi árszorítók, az azokat kiegészítő állami visszatérítési rendszer (az *export*ban), illetve vámrendszer (az *import*ban), valamint az *import*tal és az *export*tal kapcsolatos bel- és külföldi hitelpolitika.

2. Az *alapvető szabályozókat átmenetileg kiegészítő, rövid távra alkalmazott „fékekből”,* adminisztratív megkötésekből, amelyeket az indulásnál jórészt indokolt óvatosságból, de már akkor is azzal az elhatározással iktattunk be a rendszerbe, hogy amint erre lehetőség nyílik, fokozatosan gondoskodunk megszüntetésükről. Ilyen például: az *anyagimport* viszonylag kis hányadának keretekkel való behatárolása, devizakeret a fogyasztási cikkek *import*tjára; a vállalati saját forrásokból történő gépbeszerzések forintletétellel való mérséklése stb.

Teljesen érthető, hogy a gazdaságirányítási rendszer nagyarányú változtatása kezdettől fogva az érdeklődés homlokterébe állította a mutatózó *eredmények és esetleges problémák vizsgálatát*. Az érdekelt szervek már 1968 elejétől kezdve szinte „nagyító alatt” figyelték mind azokat az adatokat, jelenségeket, amelyek alkalmasak az első következtetések levonására, bár mindenki előtt világos volt, hogy mérhető eredményeket ilyen rövid idő alatt nem is várhattunk az új szabályozórend-

szertől. Az 1968-as év első felében igen kevés lehetőség volt még arra, hogy az új szabályozók befolyásolják a vállalatok döntéseit, hiszen a külkereskedelmi kötések jelentős részét még az új szabályozók ismerete nélkül, 1967-ben hozták létre a vállalatok. Még hosszabb távra determináltak voltak a beruházási tevékenységgel kapcsolatos elhatározások, hiszen a folyamatban levő, korábban megkezdett beruházások folytatásához és befejezéséhez mind a költségvetési, mind a vállalati eszközök jó része már előre lekötött volt. Számos egyéb tényező (például a termelővállalatok és a külkereskedelmi vállalatok elszámolási kapcsolatainak kialakulatlansága, az árviták, az új szemléletre való áttérés „természetes átfutási ideje” stb.) járult még hozzá ahhoz, hogy az 1968-as év első felét átmenetinek, sőt, sok tekintetben rendhagyó időszaknak tekinthessük. Teljes, lezárt, de semmi esetre sem egységes folyamatként felfogható év áll mögöttünk, s az új gazdasági mechanizmus második évének több mint a fele is eltelt már. Úgy gondolom, ez az időszak elegendő tapasztalatot nyújt ahhoz, hogy megnyugtató módon válaszolhassuk meg a kérdést: az új gazdasági mechanizmussal kialakított külkereskedelmi-devizagazdálkodási szabályozórendszer eddig mennyiben váltotta be a hozzáfűzött reményeket? Ennek nyomán azt is megvizsgálhatjuk, hogy a következő esztendőkre — 1970-re, de különösen a IV. ötéves terv időszakára — szükséges-e, s ha igen, milyen területeken szükséges a szabályozórendszer kiigazítása, változtatása.

A reform másfél évi tapasztalatai

Ismeretes, hogy az új gazdasági mechanizmus bevezetésével a párt és a kormány az 1968. évi népgazdasági tervben azt a fő célt tűzte ki, hogy *a belföldi ellátás zavartalanságát kell biztosítani*, akkor is, ha ez átmenetileg terhelné a fizetési mérleget. Eredményként könyvelhetjük el, hogy ezt a célt a népgazdaság oly módon teljesítette, hogy közben *fizetési mérlegünk lényegesen kedvezőbb volt mind az 1967. évinél, mind a tervezettnél, sőt tőkés viszonylatú fizetési mérlegünk aktív egyenleggel zárukt. Ennek fő okai a következők voltak:*

— *A behozatal* — az import nagy részének a korábbi kööttségektől való felszabadítása ellenére — összességében is csak mérsékelten nőtt, s a tőkésországokból származó behozatal kevesebb volt, mint a megelőző évben.

— *Az export* növekedése meghaladta az import növekedését; a tőkésországokba irányuló export ugyan némileg mérséklődött, de kisebb mértékben, mint az onnan származó import.

— *A fizetési mérleg* javulásában szerepet játszott, hogy közléplejratú fináncbiteleket is felvettünk.

1969 eddig eltelt időszakában a külkereskedelmi forgalom s a fizetési mérleg alakulásában egyre inkább az egyensúly irányában ható tényezők jutnak kifejezésre. Ez a folyamat a múlt év második felében indult meg, s idén egyre fokozottabban bontakozik ki.

A külkereskedelmi forgalommal kapcsolatos statisztikai adatokból, a külföldi szerződés-kötések adataiból, a bank rendelkezésére álló közvetlen és közvetett információkból (például az importtal kapcsolatos bank-

megbízások, az exportdeviza befolyásának adatai, a belföldi hiteltárgyalásokhoz kapott információk stb.) 1969 első hét hónapjáról az alábbi kép alakul ki:

— *A külkereskedelmi forgalom passzív egyenlege 1969 első hét hónapjában csupán töredékét tette ki az 1968., de még inkább az 1967. évi azonos időszaknak.*

1. sz. táblázat

A külkereskedelmi forgalom egyenlege devizacsoportonként*
(a tényleges fuvarfizetésekkel együtt, milliő devizaforintban)

Időszak	Rubel	Nem rubel	Összes
	devizákban		
1967. I—VII.	—497,8	—959,0	—1456,8
1968. I—VII.	—358,3	—546,5	—904,8
1969. I—VII.	—147,4	—104,4	—251,8

* A Statisztikai Havi Közlemények alapján.

Míg 1968-ban az egyenleg javulásában jórészt az importnak az előző évhez képest igen mérsékelt növekedése játszott szerepet (2 százalék), addig ez évben az import gyorsabb, de nyugodt ütemű emelkedése mellett (10 százalék) az export erősen fellendült (17 százalék). Különösen érvényes ez a nem rubel viszonylatokban, amelyekben a forgalom az elmúlt évben lényegében stagnált (az export 3 százalékkal, az import 4 százalékkal csökkent) 1967-hez képest, azonban ez évben július végéig 17 százalékos importnövekedés mellett az export 30 százalékkal emelkedett. A tőkés viszonylatú export ezzel a népgazdaság legdinamikusabban fejlődő területévé vált.

— *A fokozott exportorientáció hatására az összes ipari értékesítésben megnőtt az exportértékesítés aránya.* A tőkés piacok iránt is növekvő érdeklődés tapasztalható ma már nemcsak a könnyűiparban, a kohászatban, a gyógyszeriparban, hanem egyre inkább a gépiparban is, ahol a szabályozók hatásának kibontakoztatásához természetesen hosszabb időre van szükség, mint más ágazatokban. A gépekkel és finommechanikai gyártmányokkal foglalkozó vállalatoknak a tőkésországokba irányuló első hét havi kivitele 20 százalékkal volt magasabb a tavalyinál, és a kötésállomány július végén 37 százalékkal haladta meg az egy évvel korábbit, sőt már 16 százalékkal több volt, mint az egész múlt évi kivitel. Hasonlóképpen meghaladta a tavalyit az első hét havi kivitel a könnyűipari exportban is (22 százalékkal), s a kötésállomány e területen is tovább növekedésre utal. (Július végén 26 százalékkal magasabb volt, mint 1968-ban, és 14 százalékkal haladta meg az 1968. évi kiszállítást.)

A gépipari, a könnyűipari és az anyagjellegű export térszámái arra engednek következtetni, hogy *megfelelő gazdasági szabályozórendszer, gazdasági környezet és kedvező külső piaci konjunktúra esetén az egyes termékek értékesítésének a különböző piacok közötti átcsoportosítása a korábban elképzelnél jóval nagyobb mértékben és rövidebb időszak alatt lehetséges.*

— Kedvezően hatott idei exportunk — elsősorban a tőkés viszonylatú export — alakulására egyes mezőgazdasági termékek szállításának

múlt évről történt áthúzódása. Így például a múlt év végi száj- és körömfájás járvány következtében jelentős összegű vágómarha-kivitel kellett visszatartanunk; a múlt évi rendkívül alacsony világpiaci árak miatt tetemes mennyiségű cukorral vártuk meg az idei kedvezőbb árakat. Ezek a tételek múlt évi exportforgalmunkat csökkentették, az ez évit viszont növelik. (A mezőgazdasági kivitel összességében 17 százalékkal, ezen belül nem rubel devizákban 37 százalékkal volt több, mint 1968 első hét hónapjában.)

— Számunkra *előnyösen változott* néhány olyan termék külföldön elérhető *exportára*, amelyből idén jelentősebb exportot bonyolítottunk le (például hengerelt áru, alumínium, egyes textilipari termékek stb.). Ez is nagyobb devizabevételeket tett lehetővé.

— A *rubel viszonylatokból származó import* az eddig eltelt hónapokban — de a kötésállomány adatai szerint is — *nem tudott lépést tartani az ezekben az országokba irányuló export növekedésével.* Ebben első sorban a magyar vállalatok nem megfelelő külföldi piackutató tevékenysége játszik szerepet, ugyanis a megállapodások adott módszerei mellett egyes területeken a partnerországok áruinak választéka, összetétele nem mindenben felel meg vállalataink igényeinek.

— Végül a tőkésországokból származó import ez évi adataiból is levonható az a következtetés, hogy a „*hiánypszychózis*” fokozatos *felszámolása nyugodt, ütemes behozatalt tesz lehetővé.* A belső termékgazdálkodási kötöttségek nagyobb részének felszámolása és az új mechanizmus elveinek megfelelő gyakorlat a behozatali engedélyezésben — egyes várakozásokkal ellentétben — ugyancsak nem járt kiugró importtevékenységgel.

Az év első hét hónapjának tapasztalatai, s a további időszakra rendelkezésre álló információk alapján ma már nagyjából körvonalazható az év egészére vonatkozóan is a várható helyzet. Ennek alapján azzal lehet számolni, hogy

— *külkereskedelmi mérlegünk nagyobb forgalom mellett mindkét fő viszonylatban aktív lesz*, az export növekedése meg fogja haladni az import növekedését;

— *fizetési mérlegünk is mindkét fő viszonylatban jelentős aktívummal fog zárulni.*

A népgazdaság javuló devizahelyzete lehetőséget teremt arra, hogy a belföldi fogyasztói piacon az utóbbi időben egyes területeken tapasztalt feszültségeket ne a jó ütemben fellendülő, gazdaságos export visszafogásával, hanem a *szükséges cikkek importjának növelésével* oldjuk fel. Ez annál is inkább célszerű, mert az importtermékek így nagyobb versenyre készítik a coks tekintetben monopolhelyzetben levő belföldi termelőket. Az importtermékek által támogatott verseny a szabályozó eszközök megfelelő alkalmazása esetén kedvezően befolyásolhatja a fogyasztói árszínvonalat is.

Az eddig elért eredmények tették lehetővé, hogy a *lakosság külföldi utazásaihoz a valutaellátást már ez évben tovább javítsuk.* Így például a szocialista országokba utazók személyenként és évenként 6000 Ft értékben, a tartózkodási idő kötöttsége nélkül vásárolhatnak valutát. (Korábban egy-egy utazás alkalmával legfeljebb két heti külföldi tartózkod-

dásra vehettek valutát.) A nyugati országokba és Jugoszláviába turista útlevelel utazók az eddigi személyenként 70 dollár, illetve 700 dinár helyett 100 dollár, illetve 1000 dinár értékben vásárolhatnak külföldi fizetőeszközöket. Hasonló könnyítést jelent, hogy a külföldön vagy külföldi megbízásból végzett írói, művészi, előadóművészi, kutatói, szakértői — gyűjtőszóval: szellemi — munkáért devizában befolyt tiszteletdíj, honorárium stb. meghatározott részét a kedvezményezettek az Országos Takarékpénztárnál nyitható devizaszámlán helyezhetik el, s ezt a devizát igénybe vehetik különféle célokra (például utazás, beszerzések stb.).

Azért is igen lényeges az új külkereskedelmi-devizagazdálkodási szabályozórendszer bevezetése óta elért és a várható eredményekből megfelelő következtetések levonása, mert ez évben készítik elő az érdekeltek szervek a *IV. ötéves terv időszakára a szabályozórendszernek a gazdaságpolitikai célokhoz igazodó továbbfejlesztésének irányelveit*. Úgy vélem a külkereskedelmi-devizagazdálkodási szabályozórendszer szempontjából levonandó következtetések egyértelműek: *a szabályozórendszer alkalmas a reform pozitív vonásainak kibontakoztatásához. Az alapvető, az előzőekben „pillérként” említett szabályozókat lehetőleg változatlanul kell fenntartani, a rövid távra beépített — átmeneti — „fékeket” pedig folyamatosan, ahol lehet már 1970-ben, ki kell iktatni.* Az alapvető szabályozók változtatása már csak azért sem kívánatos, mert a vállalatok még csupán igen rövid idő óta élhetnek a reform adta nagyobb döntési szabadsággal. Ha nem hagyunk elegendő időt a „kifutáshoz”, akkor éppen a kibontakozás egyik fontos eszközétől és tapasztalataitól fosztjuk meg magunkat. Természetesen az egyes szabályozók részleteikben — mértékükben, technikájukban — nemcsak rendszeres megfigyelésre, hanem ennek alapján megfelelő finomításra is szorulnak, ez nem nélkülözhető.

A főbb szabályozások továbbfejlesztésének irányai

*Külkereskedelmi árszorzők és kiegészítői
(állami visszatérítési rendszer, vámrendszer)*

Véleményem szerint *fontos cél az egységes valutaárfolyam megvalósítása*. Az egységes valutaárfolyam azt jelenti, hogy a népgazdaság minden területén, nemzetközi fizetési forgalmunk valamennyi szférájában azonos árfolyam érvényesülne. Az egységes árfolyam az egyik legfontosabb előfeltétele a forintkonvertibilitás megteremtésének, ami azonban előreláthatólag még jó réhány évet vesz igénybe. Nem valószínű ugyanis, hogy az arányok rövid időn belül nagymértékben módosíthatók lennének, az erősen eltérő termelői és fogyasztói árszínvonal a szükséges mértékben közeledne egymáshoz. Változatlanul fenn kell tehát tartani egyfelől a fogyasztói árszínvonalra alapozott ún. nem kereskedelmi (pótlékolt) árfolyamot, amelyet az idegenforgalomban és a devizával összefüggő szolgáltatások esetében használnak, másfelől a külkereskedelemben alkalmazott árszorzőt, amelynek alapja a devizák export révén történő átlagos kitermelési szintje. (Ez utóbbiban kifejezésre jutnak a tőkés viszonylatú exportnál felmerülő — részben diszkriminációs jellegű — le-

fölözések és vámtöbbletköltségek is.) A jelenlegi árszínvonal és annak következő néhány évre várható változása nem indokolja sem a nem kereskedelmi árfolyamok emelését, sem a külkereskedelmi árszorzők mérséklését. A nem kereskedelmi árfolyam és az árszorző egyelőre tehát nem közelíthető egymáshoz. Még kevésbé jöhet számításba ellenkező irányú mozgás: például a külkereskedelmi árszorzők emelése. Ezzel ugyanis mind közvetlen, mind közvetett módon távolodnánk a kitűzött célól, az egységes árfolyam létrehozásától. (Közvetlen módon azzal, hogy növekedne a rés a mai nem kereskedelmi árfolyam és az árszorző között, közvetett módon pedig amiatt, mert az árszorzők emelése az importot is drágítaná, s ez továbbgyűrűzve az egész termelői árszínvonalat megemelné.)

A külkereskedelmi árszorzők emelését tulajdonképpen a forint leértékeléseként értékelnék partnereink. Márpedig leértékeléshez az egyes országok csak akkor szoktak folyamodni, ha gazdasági helyzetük tartósan rosszabbodik, sőt mondhatni bizonyos mélypontra van: például az export erősen visszaesik, az import egészségtelenül megnövekszik, „befagynak” a készletek, krónikusan passzív a fizetési mérleg és növekszik a külföldi eladósodás stb. Magyarországon azonban az új gazdasági mechanizmus eddig éppen ellentétes tendenciákat váltott ki. A külkereskedelmi árszorzők emelésével tehát mind országon belül, mind külföldön helytelen orientációt adnánk helyzetünkről, s ezzel — indokolatlanul — rontanánk nemzetközi megítélésünket, bonitásunkat is. Arra vannak precedensek, hogy egy-egy országban időnként a valóságos gazdasági helyzetnél „szebb képet” festenek magukról azért, hogy az ország az indokoltnál kedvezőbb nemzetközi megítélést élvezhessen. Ennek ellenkezőjére azonban eddig nem ismerünk példát.

A külkereskedelmi árszorzők szintjének felemelése nemcsak az előbbieken kifejtettek miatt nem kívánatos és nem indokolt, de *nincs rá szükség a külkereskedelmi forgalom szempontjából sem*. Különböző szerzők cikkekben, tanulmányokban olyan véleményüknek adtak kifejezést, hogy a 60 Ft/dollár, illetve 40 Ft/rubelben megállapított külkereskedelmi árszorző alacsonyabb, mint a devizák népgazdasági szintű átlagos kitermelési költsége, vagyis a szorzók nem felelnek meg a szabályozó eszközök kialakításakor elhatározott „átlagelvnek”. Ennek bizonyításaként általában arra hivatkoznak, hogy az adott árszorzők mellett a forgalom túl nagy — a szorzók szintjének meghatározásakor elképzelnél nagyobb — részénél van szükség kiegészítő szabályozók (például állami visszatérítés) alkalmazására. Azt is említették e szerzők érveik között, hogy az állami visszatérítésben részesülő export aránya a visszatérítés megállapítása óta nem csökkent, s ebből azt a következtetést vonták le, hogy a devizák kitermelési költségei — az új szabályozórendszerrel elvárt hatások ellenére — nem csökkentek.

Ezek az értékelések helytelen utakon járnak. A külkereskedelmi árszorzők megállapításához végzett többoldalú számítások annak idején azt mutatták, hogy a devizák átlagos kitermelési költsége („árszinten” számítva) az exportban 60 Ft/dollár, illetve 40 Ft/rubel nagyságrendben mozog. Ezek után hívtuk fel a vállalatokat arra, hogy számítsák ki saját területükön az export „kitermelési költségeit” abból a célból, hogy amennyiben az meghaladja a külkereskedelmi árszorzőt, akkor a népgazdaság részére még hasznosnak minősülő export átmeneti elősegítésére

állami visszatérítésben részesülhessenek. A vállalatok által bejelentett igényeket az állami visszatérítéssel foglalkozó bizottságok felülvizsgálták, de tudatosan nem nagy szigorúsággal, hiszen a cél akkor az volt, hogy az exportban is biztosítsuk a zavartalan átmenetet.

Az állami visszatérítés útján — mint ismeretes — az exportban is biztosítani kívántuk a vállalatok számára legalább a belföldi értékesítésnél jelentkező nyereséget. Az 1968. évi nyereségadatok vizsgálatakor bebizonyosodott, hogy az elképzelnél lényegesen magasabb nyereség nagy része nem a vállalatok költségcsökkentési törekvései nyomán (például a termelékenység emelkedéséből), hanem az induló árakban és az állami támogatásokban rejlő túl magas tartalékokból származott. Ha nem ismerünk semmi más tényt, csak azt, hogy a nyereség mennyivel volt magasabb az elképzelnél, ez önmagában is igazolná az állami visszatérítés szintjében levő tartalékokat. Ennél többet ismerünk azonban: tudjuk azt, hogy *1968-ban a termelővállalatok az exportban nagyobb nyereséget realizáltak, mint a belföldi értékesítésben*. Bár a számvitel jelenlegi rendje az export nyereségének a két fő piac (szocialista és tőkés) szerinti bontását nem írja elő, számos vállalat és irányító szerv végzett ilyen számításokat. Ezek egyértelműen azt mutatják, hogy a legtöbb területen a tőkésországokba irányuló exporton nagyobb nyereséget értek el, mint a szocialista országokba irányulón, s általában a belföldi értékesítés nyeresége volt a legalacsonyabb. Ha ezekről a tényekről tudomást veszünk, akkor a tanulságot csak a következőképpen vonhatjuk le:

— vagy indokolatlanul magas volt az igényelt és megítélt állami visszatérítés, hiszen az elképzélésekkel szemben jóval nagyobb nyereséget eredményezett, mint a belföldi értékesítés nyeresége, s ez esetben a devizák „kitermelésére” bemutatott számítások is helytelenek,

— vagy az állami visszatérítés megállapítása óta az exportnak a vállalatokon belüli szerkezete lényegesen elmozdult a gazdaságosabb — az állami visszatérítés megállapított vállalati szintjénél nyereségesebb — termékek irányában. Ezt az elmozdulást a számítások ugyancsak nem képesek visszaadni.

Nyilvánvaló, hogy e két lehetséges tanulság közül nemcsak az egyik helyes, hanem mindkettőben van igazság.

Az exportgazdaságosságra való törekvésnek valóban számos jele van, bár figyelembe kell venni, hogy erre a lehetőségek is nagyon különbözőek. Azoknál a vállalatoknál, amelyek termékei iránt bel- és külföldön kapacitásukat meghaladó igény áll fenn, az érdekeltség a kevésbé gazdaságos termékek termelésének és exportjának abszolút mérvű elhagyása felé húz. Nem ez a helyzet — másik szélsőségeként — azoknál a vállalatoknál, sőt esetleg egész iparágaknál, amelyek kapacitása viszonylag túlméretezett, s egyelőre kapacitáskihasználási, foglalkoztatási gondjaik vannak. Nyilvánvaló, hogy e vállalatok átmenetileg akkor is elfogadnak újabb rendeléseket, ha azok számukra az állami visszatérítéssel növelt árszorzó szintje feletti költségeket jelentenek, vagyis, ha azokra „ráfizetnek”. Ilyen területeken tehát az árszorzó és az állami visszatérítés struktúrát alakító hatása csak kisebb mértékben, lassabban érvényesülhet.

Csak példászerűen említem meg a Központi Statisztikai Hivatal egyik e témával is foglalkozó jelentéséből* az alábbiakat: „Említésre

* Az ipar fejlődésében tapasztalt főbb tendenciák 1968-ban és 1969 első negyedében. KSH, 1969. 48–49. 1.

méltó, hogy több ágazatban határozott törekvés nyilvánult meg az export gazdaságosabb termékösszetételére, a lehetőségek jobb kihasználására, és ezzel az exportszubszidiák csökkentésére. Ez utóbbiban természetesen szerepet játszott az a körülmény is, hogy az állami támogatást már eleve három évre határozták meg, mégpedig általában évről évre csökkenő mértékben, ezen felül több vállalatnál kilátásba helyezték a visszatérítés mértékének már 1968 végén vagy 1969 elején történő felülvizsgálatát is (ez meg is történt).” ... „Az 1968. első félévi eredmények ismeretében, több vállalat lemondott az állami visszatérítésről, vagy annak egy részéről...” „Példaként megemlíthetők az ELZETT-Fémlemezművek termékei (zár, lakat, vasalás, húzózár, üzemanyagkanna stb.), amelyek... a világpiacra igen keresett cikkek, sőt hiánycikkek... 1968-ban mintegy 6—7 százalékos áremelést hajtottak végre a tőkés piacokon, s további 10 százalékra lát a vállalat még lehetőséget. Megfelelő piaci munkával a szubszidiák nélküli tőkés export rövidesen elérhetőnek tűnik...” „... a textil- és textilruházati termékek exportját azért is igyekeztek a vállalatok erősen fokozni, mert az export számukra... jóval kedvezőbb... A vállalatok az export gazdaságosságát úgy igyekeztek növelni, hogy megszüntették vagy csökkentették egyes kiugróan veszteséges termékek termelését, illetve exportját, vagy olyan cikkek exportját növelték, amelyek nagyobb nyereséget biztosítottak, mint amelyek alapján az állami visszatérítést megállapították”... „Az Egyesült Vegyiművek a hazai és külföldi piacokon egyaránt kedvező feltételekkel értékesíthető korszerű mosószerek, vegyi segédanyagok és optikai fehérítők termelését növelte.” „... A fűrész- és lemeziparban a nyereségesebb — és egyben keresett — faforgácslap, farostlemez és furnértermékek előállítását fokozták, de a bőr- és szőrmeiparban is eredményes volt a gyártmányösszetétel-változtatás.”... „Az élelmiszeripari vállalatok jelentős erőfeszítéseket tettek annak érdekében, hogy az exportált termékek összetétele a kedvezőbb devizahozamúak felé tolódjék el. A húsipari és a baromfifeldolgozási termékek közül főként az értékesebbeket igyekeztek exportálni, bár az utóbbit gátolta a liba és a pulyka viszonylag kisebb volumenű tenyésztése és felvásárlása. A tojás kivitelét arra az időszakra összpontosították, amikor a tőkés piacokon magasabb idényárak alakultak ki. A rosszabb devizahozamú fermentált dohány helyett inkább cigarettát exportáltak...” Az építőanyag-iparban: „A jó üzletpolitikát jellemzi, hogy a kedvező hozamú herendi porcelán és a csiszoló- és köszőrülőanyagok exportját növelték 1968-ban jelentősen (e két termékcsoport tette ki 1968-ban az iparág exportjának felét, az előző évi 32 százalékkal szemben).”

Más jelek is utaltak arra az elmúlt évben, hogy a külkereskedelmi árszorzók szintje megfelelő exportérdekeltséget biztosít. Gondolok itt például arra, hogy a külkereskedelmi vállalatok nyeresége az exportban többszöröse volt a tervezettnél. Ebben jelentős szerepet játszott, hogy az iparvállalatok által — nyilvánvalóan az állami visszatérítés figyelembevételével — megadott limitárak a hosszas árviták után is még túl alacsonynak bizonyultak, a külföldi piacokon jóval magasabb árakon lehetett értékesíteni a termékek nagy részét. Az iparvállalatoknál még ennél is jóval nagyobb összeget eredményezett az árnyereség, hiszen a külkereskedelem és az ipar közötti megállapodások általában $\frac{1}{3}$ — $\frac{2}{3}$ vagy $\frac{1}{5}$ — $\frac{4}{5}$ stb. arányú osztozkodást tartalmaztak.

A feladat tehát semmi esetre sem az, hogy „hozzáigazítsuk” a külkereskedelmi árszorzót a valóságos, reális mértéket nem tükröző számított adatokhoz, hanem az, hogy a *külkereskedelmi árszorzó változatlan szintje mellett korszerűsítsük* és céljai tekintetében az eredeti koncepció szerint funkcionáltassuk az állami visszatérítési rendszert. E cél pedig röviden úgy foglalható össze, hogy *csak a gazdaságos exportot szükséges és érdemes fejleszteni*, a költségvetés ez irányú kedvezményeit ezért fokozatosan, de határozottan csökkenteni lehet és kell.

Ami az állami visszatérítési rendszer módszerbeli kérdéseit illeti: az állami visszatérítés vállalati szinten történt megállapítása lényeges előrelépést jelentett a korábbi cikkenkénti árkiegyenlítési rendszerrel szemben, hiszen a vállalatokat arra ösztönzi, hogy a kevésbé gazdaságos termékek exportját elhagyják, s helyettük gazdaságosabbakat igyekezzenek termelni és értékesíteni. Korlátai e rendszernek mégis vannak. Egyrészt az, hogy a külkereskedelmi árszorzó szintjén, vagy némileg azalatt exportáló vállalatokat kisebb mértékben ösztönözzük az export fejlesztésére, mint azokat, amelyek az árszorzó szintje fölött exportálnak. Másrészt, miután lényegében minden vállalatnál honoráltuk a saját „kitermelési” igényeket, elfogadtuk kiszámított költségszintjüket, nem serkentjük az azonos típusú — azonos termékeket, illetve termékcsoportokat gyártó — vállalatokat az egymás közötti versengésre. Célszerű lenne az állami visszatérítési rendszert olyan módon továbbfejleszteni, hogy ezek a hibák kiküszöbölhetőek legyenek.

Nem feledkezhetünk meg a *külkereskedelmi árszorzónak az importban* játszott szerepéről sem. A szabályozórendszer kialakításakor abból indultunk ki, hogy a vállalatokat beszerzési forrásaik megválasztásában elsősorban az árakkal célszerű orientálni. Az importban ennek azt kellett volna jelentenie, hogy a felhasználóknál olyan árakon jelentkeznek a beszerzési költség, amennyibe a termék külföldön valóban kerül: e kategória a tényleges külföldi beszerzési ár és az egységes külkereskedelmi árszorzók alkalmazásából jön létre. Bár e téren sokkal jobb a helyzet, mint korábban, de a következetes végrehajtásra — elsősorban objektív okok (például a különböző beszerzési források közötti igen nagy áreltérések) miatt — nem kerülhetett sor.

A külkereskedelmi árszorzó importban való alkalmazásától azt is vártuk, hogy ne csak magukat a külföldi árakat, hanem *azok változásait is* megfelelően közvetítse a felhasználókhöz. Gondolok itt például arra, hogy ha tartósabb világpiaci ármozgás következtében olcsóbban sikerül beszerezni valamely anyagot, úgy azt a felhasználó vállalat is olcsóbban kapja meg, s az árváltozásból adódó nyereség attól függően „rakódjon” le a különböző vertikumokban, hogy az adott importanyagból készülő termékek keresleti és kínálati viszonyai azt mennyiben teszik célszerűvé. Az eddigi tapasztalatok azonban arra utalnak, hogy árrendszerünk, ár-szabályozási elveink erre csak korlátozottan adnak módot és eddig nem is minden lehetőséggel éltek a vállalatok.

Az importszabályozók között fontos szerepe van a külkereskedelmi árszorzót kiegészítő *vámrendszernek*. Az új vámrendszer kialakításánál fontos szempont volt, hogy hatékonyan befolyásoljuk a vállalatokat a bel- és a külföldi árak közötti választásban, ugyanakkor hazai termelésünket és a belső piacot bizonyos mértékben védjük. Természetesen az is

követelmény volt, hogy vámrendszerünk megfeleljen a nemzetközileg elfogadottnak (pl. alkalmazkodjék az ún. brüsszeli nómenklatúrához).

Az új vámrendszerben az áruajták között úgy differenciáltunk, hogy a nyersanyagokra igen alacsony vámszínvonalat, az alkatrészekre és a gépekre magasabbat állapítottunk meg, és a legmagasabb vámtételeket a fogyasztási cikkekre vetettük ki.

A vámrendszer a fő irányok és a vámtételek mértékei tekintetében megfelelőnek bizonyult, azonban hatékony működését az első évben még akadályozta, hogy viszonylag magas volt az intézményes vámfelfüggesztések és az egyedi vámkedvezmények száma és összege. E probléma 1969-ben jelentős mértékben csökkent. Így a következő évekre tulajdonképpen nem látszik szükségesnek a vámrendszer változtatása. Van azonban egy jelentős terület, amelynél — az általános szempontokon túl — külön mérlegelés tárgyává kell tenni, hogy helyes-e a jelenlegi gyakorlat fenntartása. Ez pedig a *gépimporttal* kapcsolatos vámszínvonal kérdése. Egyre több jele mutatkozik ugyanis annak, hogy miközben a termeléshez szükséges anyagellátás zavartalanságára, a foglalkoztatási problémák elkerülésére törekedtünk, tulajdonképpen *néhány intézkedéssel mesterségesen drágítottuk és korlátoztuk a jövő szempontjából nélkülözhetetlen műszaki fejlesztést*. Ilyen drágító tényező egyebek között a fejlett technika — gépek, licencek — importjának magas vámszínvonala is. Ez persze nem egyedüli teher, hiszen ilyen hatása van a letéti rendszernek, a nem kellően differenciált amortizációs kulcsoknak stb. Mindezekkel relative olcsóbbá tettük az élő munkát, szinte ösztönöztünk a termelésnek létszámnövelés útján való bővítésére. Ilyen körülmények között nem csodálkoztunk azon, hogy nem megfelelően növekedett a termelékenység. Fontos és sürgős feladatunk ezen a helyzeten változtatni. Meg kell vizsgálnunk a gépvámok színvonala mérséklésének, a vállalati saját forrásokból származó gépimportoknál a letét eltörlésének, a beruházások korszerűsége szerinti amortizációdifferenciálásnak a lehetőségeit.

Visszatérve a külkereskedelmi árszorzónak az importban betöltendő szerepére: véleményem szerint ahhoz, hogy a külkereskedelmi árszorzók az importban is megfelelően kifejthessék orientáló hatásukat, *a termékek sokkal nagyobb részénél kellene elérni, hogy átvételi áraik a felhasználók részére valóban az árszorzóval átszámított importárnak feleljenek meg*. Ezt minden olyan termék esetében célként lehet kitűzni, ahol a hazai ipar számára nem szükséges különleges iparpolitikai védelem, sőt a verseny kibontakoztatása műszaki, árpolitikai, ellátási stb. szempontból egyenesen kívánatos. Azt is meg kellene vizsgálni, hogy mennyiben lehetne árképzési intézkedésekkel, némely esetekben pénzügyi hidak beépítésével, máskor éppen azok lebontásával nagyobb érdekeltséget teremteni a szocialista országokból származó import fokozására.

Az exporttal és az importtal kapcsolatos hitelpolitika

Ismeretes, hogy a vállalatok megfelelő pénzeszközökkel való ellátása nem az egyes tevékenységek elkülönített finanszírozását jelenti, hanem egy-egy vállalat teljes tevékenységéhez szükséges forringszükséglet rendelkezésre bocsátását, elsősorban a vállalati hitelképesség alapulvételé-

vel. Ennek megfelelően nem is beszélhetünk sem az exportnak, sem az importnak — mint különálló tevékenységnek — a finanszírozásáról. A népgazdasági terv részeként jóváhagyott Hitelpolitikai Irányelvek alapján azonban számos feladata van e területen is a hitelezési gyakorlatnak. Így például a hitelezés feladata, hogy

— a fejlesztési hitelekkel segítse elő a korszerű, a bel- és a külföldi piacokon egyaránt fizetőképes kereslettel találkozó termékeket előállító kapacitások bővítését;

— a szükséges hiteleszközök rendelkezésre bocsátásával támogassa a termelővállalatok gazdaságos exporttevékenységét;

— igyekezzék csökkenteni az exportszállítások — nemzetközi szokásoknak megfelelő — hosszabb átfutási idejének likviditási és költségkövetkezmenyeit;

— nyújtson segítséget az exportüzletek valutáris kockázata elleni védekezéshez;

— szerezzen érvényt annak az elvnek, hogy az a vállalat vásárolhat import céljaira devizát, amely erre — behozatali engedély mellett — megfelelő forintfedezettel rendelkezik.

Az eddigi tapasztalatok szerint ezek a hitelpolitikai elvek és az azokra alapozott intézkedések megfelelőnek bizonyultak, nem látszik szükségesnek rajtuk változtatni. Természetesen, a hitelezési-finanszírozási rendszer akkor van összhangban a mechanizmussal, ha időben és térben kellően rugalmas. Ez a külkereskedelemben talán még fokozottabban igaz, hiszen ezen a területen a hitelezésnek a világpiaci (kereskedelmi és pénzügyi) impulzusokat is megfelelően figyelembe kell vennie. Az alapelvek azonban változatlanul tartandók fenn.

Az *export ösztönzését célzó finanszírozási módszerek* közül említésre méltók például a következők:

A Hitelpolitikai Irányelvek szerint a bankok *forgóeszközhitel*ek nyújtásával mozdítják elő a piaci igényeknek megfelelő, keresett áruk termelését, értékesítését, a konvertibilis devizát eredményező exporttermelés növelését.

1969-től a gazdálkodó szervezetek *forgóeszközeik állandó jellegű (tartós)növekedését fejlesztési alapjukból kell finanszírozniok*. Az export növelésének elősegítése végett ez a megkötés azonban a kinnlevőségek növekedésére nem vonatkozik, azzal a fenntartással, hogy ez az „aránytartást” nem ronthatja.

A tőkés piacokon az áruk realizálása (az exportáru ellenértékének befolyása) hosszabb ideig tart, mint a belföldi vagy az ún. promtfizetési rendszerben elszámoló szocialista piacokon. Az ebből eredő finanszírozási többletterhek ellensúlyozására a bank néhány kedvezményt vezetett be:

— *Az exportokmányokat leszámítolva* olyan esetekben, amikor az exportáló vállalatok külföldi vevőiknek — egy évet meg nem haladó időre — céghitelt nyújtanak. A külföldi vevőktől kapott bankszerű, forgatható okmányokat a bank 1968-ban április végéig évi 6 százalékos, majd évi 5 százalékos, 1969. január 1 után pedig 2—3 százalékos kamattal számítja le. (A belföldi alapkamat egyébként 7 százalék.) A kedvezményes kamat egyúttal növeli a vállalatok külföldi versenyképességét is, mert lehetőséget nyújt a vevők felé is a kamatfeltételek mérséklésére.

A leszámított követelést a termelők az állami visszatérítés szempontjából is árbevételként számolhatják el, vagyis egyidejűleg igényelhetik annak folyósítását.

A vállalatok a múlt év első hónapjaiban alig éltek a leszámítolás lehetőségével, élénkülés csak május—júniusban mutatkozott. A rövid lejáratú hitelben történt eladásoknak 1968-ban átlagosan mindössze 10,8 százaléka került leszámítolásra, decemberben 15,5. Ez év I. negyedévében ez az arány már kb. 26, június végéig pedig 40⁰/₀-ra emelkedett.

— A le nem számított kintlevőségeket a bank az általános szabályoknak megfelelően hitelezi. A kamatterhek csökkentése céljából azonban az igénybe vett forgóeszközHITELEK kamatából 1968-ban 2 százalékot, 1969-ben 4 százalékot *visszatérít* a tényleges devizabefolyás után, egy szakmák szerint kalkulált átlagos átfutási időtartamra.

— Ha a vállalatok egy évnél hosszabb exporthitelt nyújtanak, a bank a lebonnyolítást végző külkereskedelmi vállalat részére — állami pénzalapok fedezete mellett — 6 százalékos kedvezményes kamatozású, *középlejratú hitelt* nyújt.

— A bank a befolyt exportdeviza forintellenértékét a külföldi vevővel szerződéses kapcsolatban álló külkereskedelmi vállalatok számláján írja jóvá. Az elmúlt évben a külkereskedelmi vállalatok gyakran csak hosszabb idő (15—26 nap) után utalták tovább az export ellenértékét a belföldi szállítóknak. Az exportbevételek elszámolásának meggyorsítása céljából a bank lehetőséget teremtett arra, hogy a termelővállalatok az export befolyt ellenértékéhez közvetlenül hozzájuthassanak.

Az *importfinanszírozás rendje* arra az elvre épült, hogy az importhoz szükséges devizaösszeg biztosításának feltétele a behozatali engedély mellett az, hogy a belföldi vevő (rendelő) a megfelelő forintfedezettel rendelkezzen és azt külkereskedelmi partnere rendelkezésére bocsássa. (Ez a forgalom nagyobb részében valóságos pénzmozgással jár, s csak a költségvetésből és a beruházási hitelből finanszírozott beruházásoknál pótolja azt „fizetési ígéret”.) Az import forintfedezetének előzetes rendelkezésre bocsátása ún. „importfedezeti számlák” közbeiktatásával történik.

Ahhoz, hogy a külkereskedelmi vállalatok a szükséges forintösszeget a bankmegbízások benyújtása alkalmával, egyidejűleg, az importfedezeti számlára átutalhassák, joguk van azt 15 nappal saját fizetési kötelezettségük beállta előtt megbízóiktól lehívni. A múlt év második felétől kezdve viszonylag gyakoriak voltak az olyan panaszok, hogy a külkereskedelmi vállalatok esedékessé vált külföldi kötelezettségeiket nem tudják teljesíteni, mivel a megbízóktól a devizavásárláshoz szükséges forintösszegetek időben nem kapják meg. Az ilyen esetek elkerülése végett a bank *garanciát* vagy kezességet vállal a külkereskedelmi vállalatoknál a *hitelképesnek* minősített termelővállalatokért. A bank garanciája azt jelenti, hogy amennyiben a bankmegbízás benyújtásához a termelővállalat a deviza forintellenértékét nem bocsátaná a külkereskedelmi vállalat rendelkezésére, akkor a bank a megfelelő fedezetet a megrendelő termelővállalattól közvetlenül elvonja. Ilyen garanciát nagyobb vállalatok is vállalhatnak kisebb partnereikért. Ezek a garanciák olyan helyzetbe hozzák a külkereskedelmi vállalatokat, hogy biztonsággal létesíthetnek külföldön kötéseket.

A bank az import külföldi finanszírozásával kapcsolatos előírásokat és ajánlásokat (például fizetési formák közötti választást) az ún. Deviza-finanszírozási Irányelvekben közli az érdekelt vállalatokkal. A tapasztalatok ezzel kapcsolatban azt mutatják, hogy a vállalatok *igyekeztek előnyben részesíteni azokat a fizetési formákat* (például okmányos inkasszó, sima átutalás), amelyeknél a forintellenérték lefizetésére csak közvetlenül a devizaátutalás előtt kerül sor. Ezzel ugyanis megtakarítható a forint előzetes rendelkezésre bocsátása és az ezzel kapcsolatos kamatköltség. A bank ezekhez a törekvésekhez igyekezett rugalmasan alkalmazkodni, miután ezek a fizetési formák — bonyolítási és költség szempontból (például: kamatmegtakarítás) — devizális oldalról sem voltak előnytelenek.

A külföldi hitelfelvételi politika és a belföldi hitelezés összefüggései

A bank az új mechanizmusban is folytatja azt a korábbi, jól bevált gyakorlatot, hogy a fizetési mérleg szempontjából szükséges *hitelek felvételét bankkapcsolatai útján* biztosítja, és a külkereskedelmi vállalatok külföldi partnereiktől lényegében *kézpénzért* vásárolnak. Ez a rendszer a vállalatoknak általában árelőnyöket jelent, s a bankhitelek a kamat szempontjából olcsóbbak, mint a céghitelek. Kivételt képeznek a nagyobb beruházási javak, amelyeket közép- vagy hosszú lejáratú hitelben vásárolunk meg. Az ilyen céghittel kapcsolatos tárgyalásokhoz a bank előzetes engedélyére van szükség. A tárgyalásokon a bank a megfelelő devizális szempontokat az általa kijelölt pénzügyi biztos révén érvényesíti.

Az import mennyiségét korlátozó adminisztratív eszközök

E cikkben már többször hangot adtam annak a véleményemnek, hogy az importkeretek, a különböző megkötések a „hiánypsichózis” hordozói, amelyek címzettjeiket nem takarékoságra, hanem inkább túlzott tartalékolásra ösztönzik. A fő feladat ennek a pszichózisnak a felszámolása, mert csak így lehet a gazdálkodást javítani. Éppen ezért úgy gondolom, tovább kell csökkentenünk az anyagok mintegy $\frac{1}{5}$ -énél még érvényben levő *importkereteket*, és a *mezőgazdasági termékek* körében is meg kellene vizsgálni, hogy szükséges-e, s ha igen, mely cikkeknel szükséges a központi gazdálkodás további fenntartása.

A fogyasztási cikkek esetében a merev keretszémleleten a kiinduló elvhez képest már ez évben is pozitív irányban enyhítettünk. Gondolok itt arra, hogy a belkereskedelem már idén az eredetileg elképzelnél nagyobb lehetőséget kapott fogyasztási cikkek beszerzésére. Véleményem szerint a következő években *a fogyasztásicikk-importot az exporttal összefüggésben kellene vizsgálnunk*. Az export növekedésének a belföldi fogyasztók importcikkekkel való jobb ellátását kell eredményeznie.

★

Tudatában voltunk annak, hogy a gazdaságirányítás reformja jelentős új erőket fog megmozgatni. Ezek nagyságrendjét, irányát, hatását

azonban nem tudtuk előre pontosan lemérni, hiszen a „modellt” nem vettük át sehonnan kész „receptként”, kipróbált gyakorlatként, hanem saját adottságaink és lehetőségeink gondos mérlegelésével alakítottuk ki. Ezért nem volt mód arra, hogy az elképzelt szabályozórendszert mindjárt a reform indulásakor teljes következetességgel bevezessük, hanem szükségessé vált — kezdetben indokolt óvatosságból — átmeneti „fékek” beiktatása a rendszerbe. Mégis ez a nem teljes lendületű, „befékezett” szabályozórendszer is az *adminisztratív utasításoktól jórészt megszabadított vállalatoknál jelentős pozitív erőket hozott felszínre.*

A devizagazdálkodásban eddig bekövetkezett fordulat indokolja azt a feltételezést, hogy az 1968—70-es időszakban fizetési mérlegünk mindkét fő viszonylatban jelentős aktívummal zárul.

Mint a tervezésben általában, a IV. ötéves terv időszakára szóló népgazdasági terv kialakításakor is az előző időszakok — mindenekelőtt azonban az 1968—70. évek — gazdasági fejlődésének tapasztalatait, és az abból levonható gazdaságpolitikai következtetéseket veszik alapul a tervezőszervek. Nagy jelentőségű ebből a szempontból, hogy a IV. ötéves tervet 1971-ben lényegesen kedvezőbb devizális feltételek között tudjuk majd beindítani, mint ahogy azzal a korábbi évek tendenciáit alapul véve számolni lehetett volna. Ez a kedvező helyzet sok belső és külső tényező eredőjeként jött létre. Ezek közül a jelentősek: a kedvező külső piaci konjunktúra és az ez évi jó mezőgazdasági termés. Ezek vitán felül nagymértékben hozzájárultak az eredményekhez. Mégis úgy vélem, hogy döntőnek nem ezeket, hanem a reformmal létrehozott új gazdasági közeget kell tekinteni, amelyben kezd kibontakozni a vállalatoknak a tervszerűbb irányításra és az egyéni kezdeményezésekre támaszkodó, önálló tevékenysége. Természetesen sok függ attól, hogy az új kedvező tendenciákat átmenetieknek vagy tartósaknak ítéljük meg. Véleményem szerint, ami a magyar népgazdaság teljesítőképességét illeti, nem átmeneti jelenségről, hanem tartósaknak ítélnélhető tendenciáról van szó. Az elmúlt másfél év eredményei azokat igazolják, akik bíztak abban, hogy a gazdasági reform a devizagazdálkodásban is be fogja váltani a hozzáfűzött reményeket. Ha pedig igaz az, hogy tartósak ítélnélhető kedvező új tendenciák mutatkoznak, akkor a népgazdaság devizahelyzete a jövőben — a korábbiaktól eltérően — nem gátja lesz a fejlődésnek, hanem aktív előmozdítójává válhat.

AUGUSTINOVICS MÁRIA:

A hosszú távú tervezés módszertanához

Több mint két éve dolgozunk az 1971—85. évekre vonatkozó tizenöt éves terv előkészítésén. Egyetlen, be nem fejezett kísérlettől eltekintve, előzmények és tapasztalatok nélkül, kidolgozott elmélet és módszertan nélkül fogtunk a munkához. Ilyen körülmények között a legegyszerűbbnek tűnő kérdések is vitathatók és valóban vitatottak: mi a hosszú távú terv, mi a célja, milyen legyen, mit tartalmazzon, hogyan dolgozzuk ki? Ebben a cikkben néhány ilyen kérdésben próbálok álláspontomat megfogalmazni; a kvantifikálás, a szorosabb értelemben vett tervezési módszerek problémáit további cikkekben szeretném majd tárgyalni.*

A hosszú távú terv rendeltetése, a tervmunka jellege

A világméretben gyorsuló ütemű tudományos, technikai és gazdasági fejlődés hatása a természeti környezetre és az emberi társadalomra nem egyértelmű. Egyfelől ez a fejlődés az anyagi jólét növekedésének, a műveltség és a kultúra terjedésének, a széles néprétegek felemelkedésének, az általános társadalmi haladásnak. Másfelől ez a fejlődés bizonyos vonatkozásokban káros, sőt romboló hatású lehet; a természeti környezet elszegényítéséhez és pusztításához, társadalmi feszültségek, ellentmondások keletkezéséhez és kiéleződéséhez vezethet.

Szocialista társadalomban a termelőeszközök társadalmi tulajdona és a termelőapparátus állami irányítása — függetlenül az irányítás konkrét formájától és módszereitől — lehetővé teszi, hogy *a társadalom tervszerűen és tudatosan befolyásolja a gazdasági fejlődés menetét*, hogy egyéni és csoportérdekek helyett az össztársadalmi érdekek megfelelő ellenőrzés alá helyezze annak következményeit, korlátozza káros hatásait és maximálisan az ember javára fordítsa a gazdasági fejlődés haladó alaptendenciáit.

A gazdasági növekedésben döntő szerepet játszó felhalmozási akciók, akár emberi tudás és tapasztalat, akár anyagi javak felhalmozásáról van szó, többnyire irreverzibilisek, azaz következményeikben vissza nem fordíthatók, meg nem másíthatók. Aki mérnöknek tanult és mérnöki gyakorlatot szerzett, nem tud gyógyítani; ha egy nagyolvasztót felépítet-

* Nézeteim kollektív munkában csiszolódtak; köszönettel tartozom mindazoknak, akik hosszú vitákban, egyetértéssel, támogató érveléssel, észrevételekkel vagy ellenvetésekkel segítettek véleményem világosabb megfogalmazásában. Anélkül, hogy egyenként utalnék az egyező vagy eltérő álláspontokra, a cikk végén felsorolom a hosszú távú tervezés elvi és módszertani kérdéseivel foglalkozó hazai publikációkat.

tünk, az évtizedekig állni fog és vagy nyersvasat termel, vagy semmit; a vasúti síneken nem járhatnak gépkocsik és a repülőtereken nem szállhatnak le vonatok. A gazdasági fejlődés tudatos társadalmi szabályozása tehát nem irányulhat a fennálló helyzet lényeges megváltoztatására az adott pillanatban, csak a jövőbeli felhalmozási akciókat rendelheti alá a még távolabbi jövőre vonatkozó társadalmi célok megvalósításának. Ez a szabályozás hosszú távú előrelátást kíván és a társadalmi preferenciák világos megfogalmazását. Ezért van szükség *hosszú távú népgazdasági tervre, amely összefoglalja a társadalmi és gazdasági fejlődés hosszú távú tendenciáira vonatkozó ismereteket és elgondolásokat, meghatározza a tudatos társadalmi szabályozás követendő célját és főbb eszközeit.*

A gazdasági fejlődés alapvető tendenciái tizenöt-húszéves időszakra több-kevesebb biztonsággal előreláthatók, különösen olyan országban, amely nem tartozik a technikailag és gazdaságilag legfejlettebbek közé. Ugyanakkor az időközben kibontakozó új tendenciák, továbbá az egyes események, véletlen és esetleges tényezők, amelyek a mindenkori konkrét helyzetet megszabják, még jóval rövidebb időszakra sem láthatók előre. Márpedig a valóságos gazdasági teendőket, a konkrét döntéseket mindig befolyásolja az adott, konkrét, speciális helyzet. Ezért a hosszú távú tervben nem határozhatjuk el előre, hogy a tervidőszakban, öt-tíz-tizenöt év múlva *mit fogunk tenni*; csak azt jelölhetjük ki, hogy *mire törekedjünk*. Hosszú távú tervre azért van szükségünk, hogy a közeljövőben esedékes döntéseket az adott helyzet nyomása mellett a távolabbi jövőre vonatkozó, átgondolt irányvonal is vezérelje; nem pedig azért, hogy most döntsük el mindazt, amit valójában csak öt-tíz-tizenöt év múlva lehet és kell majd eldönteni.

A hosszú távú terv tehát *nem utasítás jellegű*, még abban a korlátozott értelemben sem, amelyben a jelenlegi éves és ötéves tervek egyes állami szervek számára utasítások. *A hosszú távú terv gazdaságpolitikai orientációt fejez ki*; a párt és az állam gazdaságpolitikai *stratégiáját* fogalmazza meg; perspektívát, irányvonalat és kiindulópontot jelent az aktuális gazdasági irányítás számára, a legközelebbi években esedékes döntések és utasítások kidolgozásához.

A legközelebbi évekre vonatkozó fontosabb gazdasági döntéseket általában a középtávú, ötéves terv tartalmazza. Ebben az értelemben a hosszú távú terv kidolgozása *az ötéves tervezés fejlesztésének, tökéletesítésének eszköze*. Minden ötéves terv mögött legalább további tízéves kitekintéssel kell rendelkezünk, hiszen az ötéves terv fejlesztési döntései legalább ekkora, ha nem hosszabb időszakra hatnak ki. A hosszú távú tervezés tehát nem egyszeri kampányfeladat, hanem a jövőben állandó-suló, folyamatos munka, a szocialista állam gazdaságirányítási tevékenységének, a népgazdasági tervezésnek egyik legfontosabb része.

A már kidolgozott és elfogadott hosszú távú tervet először is folyamatosan „*fejlesztetni*” kell az újabb *ismeretek* alapján: kiegészíteni az újabb tudományos kutatások, újabb és megalapozottabb vizsgálatok eredményeivel. Másodsor, a hosszú távú terv folyamatos „*karbantartásra*” szorul az újabb *tények* alapján: a valóságos gazdasági fejlődés tükrében ellenőrizendő és szükség esetén módosítandó, ha lényeges gazdasági folyamatok tartósan másként alakulnak, mint ahogyan a terv számolt velük. Harmadsor, a hosszú távú tervet legalább ötvenként egyszer öt

évvel meg kell „hosszabbítani”, hogy a következő ötéves terv kidolgozásához ismét legalább további tízévi háttérrel rendelkezünk.

Jelenleg, amikor első ízben kezdjük meg az 1971—85. évekre szóló tizenötéves terv kidolgozását, sajátos helyzetben vagyunk. A tizenötéves időszak első ötéves periódusára vonatkozó IV. ötéves terv kidolgozása még csak a hosszú távú tervet előkészítő egyes elemzésekre támaszkodhat, valószínűleg befejeződik, mielőtt a hosszú távú terv jóváhagyásra kerülhet. Ezt az adottságot nem lehet figyelmen kívül hagyni a hosszú távú terv kidolgozásánál. De nem szükséges a hosszú távú tervezésben feltétlenül eldöntöttnek tekinteni az 1971—1975-ös időszak olyan gazdasági akcióit, amelyekre valójában csak 1971—72 után kerül sor, amelyek tehát éppen a hosszú távú tervmunka fényében a valóságban még felülvizsgálhatók lesznek. Ezért az 1971—85. évekre szóló tizenötéves terv egyik változatát úgy kell kidolgozni, hogy az teljes egészében átvegye a közben kialakuló IV. ötéves terv előirányzatait; a többi változat esetében viszont meg kellene engedni a IV. ötéves tervtől való eltérést, amennyiben ez szükségesnek és lehetségesnek látszik.

A hosszú távú terv tartalma

A hosszú távú terv — rendeltetésének megfelelően — mindenképpel *a gazdasági fejlődésnek a társadalomra gyakorolt hatását méri fel és a gazdasági fejlődéssel szembeni társadalmi várakozást, követelményeket fejezi ki.* Középpontjában az emberi tényező áll: az emberi élet anyagi és kulturális színvonalának emelkedése, a fogyasztás terjedelme és struktúrájának átalakulása, az életkörülmények javulása, az életforma változása; a társadalmi rétegződés, az osztály- és csoportviszonyok alakulása, a termelési viszonyok fejlődése, a város és falu helyzete, a jövedelemeloszlás változása; a foglalkoztatás színvonala és társadalmi szerkezete, az általános és szakképzés tartalma és tartalma, az oktatás és képzés szakosításának foka és jellege, a munkaidő és szabadidő alakulása.

A hosszú távú terv felvázolja *a gazdasági fejlődésnek azt az útvonalát, amely az objektív adottságok és törvényszerű fejlődési tendenciák szabta keretek között leginkább alkalmas a társadalmi célkitűzések és várakozások kielégítésére, amely tehát ebben az általános értelemben a leghatékonyabbnak látszik.*

Kis országban, amely méreteinél fogva nem alkot megfelelő piacot a modern termelőapparátus számára, a gazdasági fejlődés általános „hátífoka” mindenképpel a nemzetközi munkamegosztásban való részvételtől, a külkereskedelem komparatív előnyeinek kihasználásától függ. A hosszú távú terv tehát kijelöli *a nemzetközi munkamegosztásba való beilleszkedés számunkra legelőnyösebbnek tűnő irányát, a nemzetközi gazdasági kapcsolatok formálásában követendő stratégiát.* Ezen a területen különösen igaz, hogy a terv csupán orientációt nyújthat. A külső gazdasági kapcsolatokra ható konkrét tényezők többsége saját döntéseink hatókörén kívül esik és nem is látható előre kellő biztonsággal. A hosszú távú tervben tehát elsősorban saját, hosszú lejáratú *külkereskedelmi politikánkat* kell kialakítani; e politika mindenkori érvényesülésének mértéke a mindenkori konkrét helyzettől függ.

A társadalmi célkitűzésekkel és a külkereskedelmi stratégiával kölcsönhatásban jelöli ki a hosszú távú terv *a gazdaság belső struktúrájának átalakítására* vonatkozó irányvonalat. Elemzi a műszaki fejlődés gazdasági feltételeit és következményeit, meghatározza *a korszerű technika bevezetésének* fő területeit, irányát és mértékét; a gazdaság fejlesztésére rendelkezésre álló *erőforrások felosztásának fő arányait*; *a termelés, a beruházások és a foglalkoztatás ágazati szerkezetének változását*.

A hosszú távú tervben a gazdasági tevékenységek fizikai terjedelmének alakulása mellett *az értékviszonyok változásának, a költség- és árarányok alakulásának fő tendenciáit* is figyelembe kell venni, különösen ezeknek a tevékenységek terjedelmére és belső szerkezetére gyakorolt visszahatása miatt.

A gazdasági fejlődésnek a hosszú távú tervben leírt útvonalát bizonyos tényezők és folyamatok alapvetően befolyásolják, lényegében véve meghatározzák; más tényezők és folyamatok csupán alárendelt jelentőségűek és alig érzékenyek egyik vagy másik sajátos fejlődési útvonal jellegzetes vonásaira. Az életkörülmények alakulásának döntő jelentőségű például a lakáshelyzet és az automobilizmus fejlődése; kevésbé érdekes, hogy 1983-ban mennyi karalábét fogunk enni. A műszaki fejlődés területén döntő kérdés például az elektronikus számítógépek elterjedése; kevésbé fontos, hogy megtervezzük az 1981-ben alkalmazandó hegesztési eljárásokat. Az ágazati fejlesztési arányok szempontjából döntő például az energiaszükséglet és az energiaforrások helyes felmérése; kevésbé lényeges a háztartási és kozmetikai vegyicerkkek gyártásának részletes beruházási előirányzata. Szükséges tehát, hogy a hosszú távú terv, tényleges súlyuknak és fontosságuknak megfelelően (bár azt nem mindig könnyű felmérni), *kiemelten foglalkozzék a társadalmi, a gazdasági és a műszaki haladás szempontjából döntő jelentőségű folyamatokkal*. Annál is indokoltabb ez, mivel az ilyen jellegű folyamatok általában — ha nem is feltétlenül — tipikusan hosszú átfutásúak, hosszú lejáratra szóló döntéseket igényelnek, míg a kevésbé fontos folyamatok éppen azért kevésbé fontosak, mert aránylag gyorsan és rugalmasan módosíthatók. A hosszú távú tervezés tehát *egyes, kiemelt problémakörökre vonatkozó, részletesebben kidolgozott fejlesztési programokból indul ki*.

Az ilyen, külön-külön kidolgozott fejlesztési programok együttese azonban még nem hosszú távú terv. Először, nem fogadhatunk el össze nem hangolt, feltételeikben és következményeikben esetleg egymásnak ellentmondó fejlesztési programokat. Másodszor, a kiemelt fejlesztési programok együtt véve nem kerülhetnek ellentmondásba a ki nem emelt gazdasági folyamatok harmonikus fejlődésével. (A lakásépítés, a komputerizálás és az energetika nem vehet igénybe minden erőforrást, mert szükség van karalábéra, hegesztésre és pipereszappanra is.) Harmadszor, minden kiemelt problémakörre többféle fejlesztési program is kidolgozható, s hogy ezek közül melyik a legjobb, az csak a többi problémakör programjaival és a ki nem emelt folyamatokkal való kölcsönös összefüggésben, a gazdasági fejlődésre vonatkozó társadalmi preferenciák alapján dönthető el. Végül negyedszer, a kevésbé lényeges folyamatok ugyan aránylag gyorsan módosíthatók, de a gyakori irányváltogatás veszteségekkel, pazarlással jár; ezeken a területeken is szükség van valamilyen általános irányt kijelölő hosszú távú elgondolásra. A hosszú távú terv-

ben tehát nemcsak egyes kiemelt fontosságú területeket, hanem a gazdasági összefüggésrendszert a maga teljességében kell áttekinteni; a hosszú távú terv az egész gazdasági komplexum kiegyensúlyozott fejlődését előirányzó, koordinált, konzisztens terv.

A hosszú távú tervezés módszertanilag legnehezebb feladatai közé tartozik éppen a különálló, kiemelt fejlesztési programok és a makro-ökonómiai összefüggésrendszer harmonikus fejlődése közötti kölcsönös kapcsolatok feltárása, például annak megállapítása, hogy a középfokú oktatás kiterjesztése vagy az elektronikus számológépek elterjedése hogyan hat a nemzeti jövedelem növekedésére és fordítva. Korántsem tekinthetjük megoldottnak ezt a problémát és számolnunk kell azzal, hogy a hosszú távú terv első kidolgozása során nem is fogjuk igazán megoldani. A megoldást csak hosszú évek kutatómunkája és bizonyos mennyiségű hosszú távú tervezési gyakorlati tapasztalat felhalmozódása, általánosítása hozhatja meg.

Ütem, színvonal, struktúra: a fejlődési útvonal

A gazdasági fejlődés egy meghatározott útvonalát a növekedés üteme, az egyes időpontokban elért színvonal és a tevékenységek terjedelme közötti arány módosulása, azaz a struktúraváltozás jellemzi. E három tényező egymással kölcsönös összefüggésben alakul, de összefüggésük nem egyértelműen meghatározott. A hosszú távú tervezés feladata éppen az, hogy felvázolja lehetséges — azaz reális — és a társadalmi célkitűzések szempontjából legkedvezőbb kombinációjukat.

Az ütem, a színvonal és a struktúra együttvéve azonban már — az aggregáció adott fokán — teljesen meghatározza a fejlődési útvonalat, teljes meghatározottságot jelent, miközben az előrelátás biztonsága korántsem teljes. E tényezők melyikét tekintjük tehát a hosszú távú terv lényegének? Hogyan fogjuk például utólag megítélni a terv teljesülését — az előirányzott ütem és színvonal vagy a struktúraváltozási irány, vagy csak mindkettő együttes megvalósulása esetén mondjuk majd teljesítettnek a tervet? Melyik tényező meghatározására irányuljon a tervezőmunka elsősorban?

Aligha kétséges, hogy a következő tizenöt-húsz évben — a háború lehetőségét kizárva — a nemzeti jövedelem növekedése folytatódni fog, mégpedig átlagosan évi 3—4 százaléknál nem kisebb ütemben. Aligha lehetséges, hogy ilyen hosszú időszak átlagában a növekedés az évi 5—6 százalékot meghaladja. Magát a növekedési ütemet tehát, különösebb tervezőmunka nélkül is, kielégítő biztonsággal egy viszonylag szűk tartományban mozgónak tételezhetjük fel. (Ha a valóságban valami gyökeresen más, mai ismereteinkre rácafoló folyamat indul majd meg, azt részletes tervezőmunkával sem tudjuk ma felderíteni, hiszen minden mai számításunk mai ismereteinket tükrözi.)

Évi 4 százalékos növekedés mellett azonban csak huszonkét év múlva érhetjük el azt a színvonalat, amely 6 százalékos növekedés mellett már tizenöt év múlva megvalósul. Ez a hét év semmiképpen sem közömbös a társadalom és az egyén számára: nem mindegy, hogy a termelőapparátus tizenöt vagy huszonkét év múlva ér-e el egy bizonyos kapaci-

tást, hogy az átlagos állampolgár harminc vagy harminchét, negyven vagy negyvenhét éves korában költözhet-e megfelelő lakásba.

A lehetséges növekedési ütemek viszonylag szűk tartománya tehát nagyon is széles skálát jelent a gazdasági fejlődéssel szembeni társadalmi várakozás, a kívánságok és követelmények teljesülése szempontjából. Sajnálatos módon azonban előrelátásunk nem elég biztonságos ahhoz, hogy ezen a tartományon belül pontosan kijelöljük a következő tizenöt-husz év gazdasági növekedésének ütemét.

Megtehetnénk, hogy több, például három tervváltozatot fogadunk el, egyet a legkisebb, egyet a közepes, egyet a legmagasabb növekedési ütem feltételezésével. Ez azonban nem látszik célravezetőnek. Ha ugyanis a három változat a struktúraváltozás irányára, különösen pedig a legközelebbi évek teendői szempontjából nem mutat lényeges különbséget, akkor a változatok megkülönböztetésének nincs gyakorlati jelentősége. Ha viszont lényegesen különböznek egymástól, akkor melyik szerint cselekedjünk a legközelebbi években? Hiszen nem tudjuk előre, és menetközben sem fogjuk tudni, hogy tizenöt év átlagában a legkisebb, a közepes vagy a legmagasabb ütem teljesül-e. Ez a megoldás tehát a gyakorlati gazdaságirányítást végeredményben mégiscsak hosszú távú orientáció nélkül hagyná.

Célszerűbbnek látszik ezért a hosszú távú tervet végül is *egyetlen, közepes, legvalószínűbbnek tartott növekedési ütem* feltételezésére építeni. (Természetesen ez nem zárja ki, hogy a tervezőmunka során többféle ütemet is megvizsgáljunk, továbbá, hogy a terv részletesebb kidolgozása az eredetileg kiindulásul választott ütemtől kisebb-nagyobb eltérést eredményezzen.) Ez az ütem egyben meghatározza a tervidőszak végére elérendő *színvonalat* is, ugyanannyi bizonytalansággal, amennyi bizonytalanság az ütem előrelátásában érvényesül. Teljesen bizonyos viszont, hogy *ezt a színvonalat előbb vagy utóbb elérjük*. Ha például öt százalékos átlagos évi növekedéssel számolunk, s a valóságban ehelyett hat, illetve négy százalék valósul meg, akkor a tizenötödik évre tervezett színvonalat már a tizenharmadik, illetve csak a tizenkilencedik évben érjük el. Fogjuk fel tehát a tervidőszak utolsó évét olyan *eszmei időszaknak*, amelyet éppen az elérni tervezett színvonal jellemez, s amelynek megvalósulását a fizikai. naptári időben nem teljes pontossággal, csak körülbelül látjuk előre. Ezzel módszertani vonatkozásban megszabadíthatjuk a tervezőmunkát egy alapvető bizonytalansági tényezőtől, anélkül, hogy érdemben a teljes biztonság és pontos előrelátás illúzióját keltenénk.

Ez a megoldás lehetővé teszi, hogy a tervezőmunkát arra koncentráljuk, ami a hosszú távú tervezést egyáltalán indokolttá és szükségessé teszi: *az eszmei záróidőszak színvonalához tartozó struktúra, azaz a tervidőszakban bekövetkező struktúraváltozás megtervezésére*. Fogyasztás és felhalmozás aránya, a felhalmozás és a nemzeti jövedelem-növekmény viszonya, a külkereskedelem relatív nagyságának változása, a szolgáltató és termelőágak fejlődésének ütemkülönbségei — alapvetőbb kérdései a hosszú távú tervezésnek, mint pusztán az átlagos növekedési ütem előrelátása. Természetesen a struktúraváltozás nem független a gazdasági növekedés tényleges sebességétől, vagyis attól, hogy az eszmei időszak tervezett színvonalát a fizikai időben gyorsabban vagy lassabban érjük-e el. A tényleges sebesség kisebb, a tervezett ütem környékén mozgó ingado-

zásai azonban nem módosítják alapvetően a struktúraváltozás tendenciáit; ha pedig a valóságban nagyobb, lényeges eltérést fogunk tapasztalni, akkor a hosszú távú terv amúgy is felülvizsgálandó lesz.

A fejlettségnek azt a színvonalát, amelyet a magyar gazdaság mintegy tizenöt év alatt elérhet, már a régebbi vagy közeli múltban számos ország elérte és túlhaladta. Ez lehetővé teszi, hogy a színvonal és a struktúra közötti összefüggéseket ne csak hipotetikusan, elméletileg, hanem *konkrét történelmi példákon* tanulmányozzuk; hogy vizsgáljuk az adott színvonalhoz tartozó struktúrák közös és egyedi vonásait, kialakulásuk jellegzetes tendenciáit, sőt, a további növekedésre — vagyis saját szempontunkból a távolabbi jövőre — gyakorolt hatásukat, a belőlük fakadó pozitív tendenciákat és ellentmondásokat. Ebből a szempontból a hosszú távú tervezés számunkra jóval könnyebb feladat, mint a legfejlettebb országokban lenne és módszerei közül az egyik legfontosabb a gazdasági fejlődés *nemzetközi összehasonlító* elemzése.

A már megvalósult történelmi példákat azonban csak tanulmányozhatjuk, de nem másolhatjuk le. Legalábbis három alapvető kérdésre kell választ keresnünk. Először, milyen sajátos, az adott színvonal melletti „átlagostól” eltérő, gazdasági struktúrát kívánnak és indokolnak az *ország természeti és történelmi adottságai*. Másodsor, mennyire a fejlettség abszolút színvonala határozza meg a struktúrát és mennyire *e színvonal elérésének konkrét időpontja, történelmi körülményei*; az időközben végbement általános technikai fejlődés, a nemzetközi és világgazdasági helyzet megváltozása, a gazdasági integráció, és számos más, ma ható, aktuális tényező hogyan téríti el a gazdasági struktúrát attól, amilyen évtizedekkel ezelőtt volt egyébként azonos színvonal mellett. Más szóval, a magyar gazdaságnak a tervidőszak végére kialakuló struktúrája hol fog elhelyezkedni a legfejlettebb országok akkori és évtizedekkel ezelőtti struktúrája között? Végül harmadszor: milyen feltételeket teremt és milyen követelményeket támaszt a társadalmi rendszer különbözősége; létezik-e s ha igen, milyen, a *szocialista társadalom sajátos értéktrendszere*, preferenciája a gazdasági struktúra vonatkozásában.

Erre a három kérdésre választ találni a hosszú távú tervezés legfontosabb feladata: lényegében ezek a válaszok határozzák meg a hosszú távú tervben kifejezésre jutó gazdaságpolitikai stratégiát. A válaszadás nem csupán, nem is elsősorban tervezésmódszertani nehézségeket támaszt; válaszaink a közgazdaságtudomány és a statisztika mai helyzetének függvényei lesznek, a gazdasági fejlődésre vonatkozó mai, minőségi és mennyiségi ismereteinket fogják tükrözni, tehát semmiképpen sem lehetnek végleges válaszok.

A hosszú távú terv azonban nem korlátozódhat az eszmei záróidőszakbeli színvonal és a struktúra meghatározására. A gazdaság mai állapotából a tervezett záróállapotig el kell jutni és *csak reálisan végigjárható utat tervezhetünk*. Nincs okunk feltételezni, hogy ilyen hosszú időszak alatt a növekedés és a struktúraváltozás egyenletesen, állandó ütemben halad. Bizonyos gyorsulás és lassulás, még pedig nem minden területen egyformán, elkerülhetetlennek látszik; a struktúra átalakulása — legalábbis egyes vonatkozásokban — szükségképpen ugrásszerű, különösen kis országban, ahol egy-egy korszerű méretű létesítmény már struktúramódosító hatású. Ugyanakkor a tervezett fejlődésnek az egész útvonal

mentén, azaz minden időpontban harmonikus, egyensúlyban levő fejlődésnek kell lennie; források és felhasználás, kereslet és kínálat összhangját globálisan biztosítani kell, csakúgy, mint a gazdasági növekedéssel szembeni társadalmi várakozás folyamatos kielégítését. (Mindennek az ellenkezőjét ugyanis hosszú távú terv nélkül, a gazdaság spontán erőire hagyatkozva is megkaphatjuk.)

A hosszú távú tervben tehát a gazdaságnak az egész tervidőszakbeli *változási folyamatát* kell leírni, valóban *a fejlődés útvonalát, időbeli lefutását* és nem csupán a kívánatosnak tartott végállapotot. Ilyen *dinamikus tervezésben* nem rendelkezünk kielégítő tapasztalattal, hiszen az éves, de még az ötéves tervekben is az idő sokkal kisebb jelentőségű. Az igazán dinamikus tervezési módszerek kialakítása kutatás és kísérletezés kérdése; a hosszú távú terv kidolgozását azonban nem halaszthatjuk el addig, amíg a legmegfelelőbb módszereket megtaláljuk.

Egyelőre a legcélszerűbb megoldásnak látszik a *tervidőszak felbontása ötéves időszakokra*. Technikailag ezek úgy kezelhetők, mintha ötéves tervidőszakok volnának: megtervezhető az ötödik évi gazdasági forgalom (külkereskedelem, foglalkoztatás, fogyasztás, termelés), valamint az öt év alatti összes beruházás; s mindezek úgy tekinthetők, mint az ötéves időszak egészét többé-kevésbé jellemző fejlődési mutatók. Technikailag tehát az ötéves tervezés kialakult kelléktárát alkalmazhatjuk — jobb híján — a hosszú távú tervezésben, a tervezett fejlődés időbeli lefutásának ábrázolására.

Tartalmilag, szemléletileg azonban nem három egymást követő ötéves tervet dolgozunk ki, hanem *egy tizenöt éves tervet*. Ennek elsősorban *a három időszak kölcsönös egymásra hatásában* kell megnyilvánulnia. Az ötéves tervezésben ugyanis gondolatilag az időben csak előre haladunk, a már ismert adottságokból indulunk ki és ehhez igazítjuk a következő ötéves időszak tervét, anélkül hogy ezzel visszahatást gyakorolhatnánk az előző időszak már megtörtént eseményeire, az adott kiinduló helyzetre. A hosszú távú tervezésben ezzel szemben az utolsó, harmadik ötéves időszakra vonatkozó célkitűzésekből kell kiindulni, s az első két időszakot mint a célhoz vezető utat felvázolni. Természetesen, ha az időben így visszafelé haladva gondolkodunk, a legközelebbi évekre vonatkozólag olyan követelményekhez juthatunk, amelyek a gazdaság jelenlegi helyzetéből kiindulva teljesíthetetlennek tűnnek. Ebben az esetben az utat ismét végig kell járni fordított irányban: meg kell mutatni, hogy a jelenlegi adottságokhoz való alkalmazkodás — akár valóban objektív adottságokról van szó, akár csupán elhatározott vagy kívánatosnak ítélt akciókról — hogyan hat vissza a harmadik időszakban reálisan kitűzhető célokra. Lehetséges, hogy ezt az egész folyamatot többször is meg kell ismételni, amíg olyan, *az időben is konzisztens fejlődési útvonalhoz* jutunk, amely a jelenlegi adottságok szempontjából reális és a jövő céljai szempontjából kívánatos. Mindenesetre azonban *a három ötéves időszak együttesen és kölcsönös összefüggésben ír le egy tizenöt éves fejlődési útvonalat*; mint annak szakaszai, állomásai kezelendők és nem mint túl korán kidolgozott ötéves tervek.

A hosszú távú terv három ötéves szakasza egyébként már azért sem felelhet meg három ötéves tervnek, mert ezek maguk is csupán *eszméi időperiódusoknak* tekintendők; gyorsabb növekedés esetén valamivel

kevesebb, lassúbb növekedés esetén valamivel több, mint öt naptári évet képviselnek.

Összefoglalva tehát azt mondhatjuk, hogy *a tizenöt éves terv a magyar népgazdaságnak valamikor a nyolcvanas években — lehetőleg az évtized közepe táján — elérendő színvonalát és sajátos struktúráját írja le, valamint három időszakra bontva az odáig elvezető növekedési és struktúraváltozási folyamatot.*

Döntési szabadság; tervkoncepciók és variánsok

A gazdasági fejlődést meghatározó *legáltalánosabb tendenciák objektívek*, azaz a társadalmi tudattól és akarattól függetlenül érvényesülnek. Ezen az általános kereten belül a szocialista társadalom sok tekintetben cselekvési lehetőséggel, *döntési szabadsággal* rendelkezik. Az egyszer meghozott döntések, a megvalósított cselekedetek viszont meghatározott helyzetet teremtenek, következményeik a továbbiakban már objektív adottságként korlátozzák a további cselekvési lehetőséget.

Éppen ezért hosszabb távon *nagyobb a döntési szabadság*, mint rövidebb időszakban, mert kevesebb a már eleve adott tényező, amelyekhez alkalmazkodni kell, mert egymást követő gazdasági akciók hosszabb láncolatáról dönthetünk, amelyek közül csak az elsőket korlátozzák objektív adottságként a korábbi akciók következményei.

Ugyanakkor hosszabb távon *kisebb a döntési szabadság*, mert határozottabban érvényesülnek az általános, törvényszerű tendenciák, mert hosszabb időszak átlagában lehetetlen az, ami egyszer-egyszer, egyik évről a másikra lehetséges: például a termelés vagy a külkereskedelmi forgalom kiugró, az átlagot messze meghaladó növelése, vagy a beruházások volumenének csökkentése, vagy sok más akció, amelyek rövid távon lehetőséget adnak bizonyos manőverezésre, az egyensúlyi problémák egyszeri áthidalására.

A hosszú távú tervezésnek logikailag első feladata, hogy feltárja a szükségképpen érvényesülő tendenciák működési szféráját és irányát, kijelölje a tudatos társadalmi cselekvés, a döntési lehetőség behatároló kereteit. Természetesen ezek a keretek nem merevek: a legtöbb gazdasági folyamatban keveredik az objektív és az elhatározási, a spontán és a tudatos elem. Ez a keveredés, a tudatos társadalmi cselekvés objektíve adott kereteinek rugalmas volta megnehezíti e tervezési feladat végrehajtását, de nem ad felmentést alóla.

A társadalmi akarattól független társadalmi-gazdasági folyamatok jövőbeli alakulását nem látjuk előre teljes biztonsággal, ezért a hosszú távú terv rájuk vonatkozó megállapításai csupán feltevések. A legtöbb esetben kidolgozható egyetlen olyan feltevés, amely annyival valószínűbb a többinél, hogy a többit elvethetjük és a tervet erre az egyre építhetjük. Az ilyen, majdnem biztonságot, de mindenesetre valószínűsítő állásfoglalást kifejező feltevést nevezhetjük *prognózisnak*. Más esetekben viszont több, különböző feltevés lehet egyformán valószínű, s ilyenkor — ha lényeges kérdésről van szó — a tervezés során mindegyiknek a lehetséges következményeit meg kell vizsgálni. Az ilyen, nagyjából

egyenlő valószínűségű feltevéseket nevezhetnénk *alternatív feltevéseknek*.

A hosszú távú tervnek a tudatos társadalmi cselekvések láncolatára vonatkozó elgondolásait, mint kifejtettük, nem tekinthetjük a szó szoros értelmében döntéseknek, csak orientáló ajánlásnak az operatív gazdasági irányítás döntési folyamata számára. Ezért ezeket *koncepcióknak* nevezük. Ezek vonatkozhatnak a társadalmi fejlődés alapvető kérdéseire, döntő fontosságú célkitűzésekre — például a társadalmi osztályok és rétegek egymáshoz való viszonyára, az életformának és életkörülményeknek a mai fejlett országokhoz való hasonulására vagy attól részben eltérő irányú alakítására. Az ilyen perdöntő jelentőségű koncepciókat nevezhetnénk *stratégiai* koncepcióknak. A célokhoz vezető legkedvezőbb útvonalra vonatkozó elhatározásokat viszont, amelyekről eleve tudjuk, hogy menetközben többször is módosulhatnak majd az alapvető célok módosítása nélkül, nevezhetnénk *taktikai* koncepcióknak.

Másfelől a tudatos elhatározások is különbözhetnek egymástól a biztonság, a meghatározottság foka szerint is. Bizonyos folyamatok esetében a lehetőségek és szükségletek sokoldalú vizsgálata egyetlen teendő felé mutathat: a cél, a feladat világos és egyértelmű lehet. Az ilyen típusú, szükségszerű elhatározást kifejező koncepciókat *követelményeknek* nevezhetnénk, ezekkel kapcsolatban a tervezésnek az a feladata, hogy a fő követelmények kielégítésének mértékét — egyenként és együttesen — meghatározza. Más esetekben viszont többféle elhatározás lehetséges, mindegyiknek lehetnek — egymástól különböző, többnyire nehezen összemérhető — előnyei és hátrányai; a tervezőmunkának éppen arra kell irányulnia, hogy valamennyit megvizsgálja, feltételeiket és a következményeiket kidolgozza, lehetővé tegye közöttük a választást valamilyen kritérium alapján. Az ilyen, egyformán lehetséges, megvizsgálandó elhatározásokat nevezhetnénk *alternatív koncepcióknak*. (Bizonyára ilyen lesz az egyes ágazatok fejlesztésére vonatkozó koncepciók többsége.)

Nyilvánvaló tehát, hogy a hosszú távú terv a prognózisok és koncepciók, valamint a kettő közötti átmenetek széles skáláján fog mozogni; hogy a terv tartalma a biztonság és meghatározottság szempontjából távolról sem lesz egységes, függetlenül attól, hogy szóban vagy számokban fogjuk kifejezni ezt a tartalmat. A tervezőmunka egyik fontos feladata éppen az, hogy az előrelátás lehetséges és szükséges mértékét feltárja, hogy megállapítsa, mire kell prognózist vagy alternatív feltevéseket kidolgozni; mely elhatározások minősülnek stratégiaiaknak vagy taktikainak; mi a követelmény és hol lehetségesek alternatív koncepciók.

Ilyen körülmények között megengedhetetlen lenne a rövidebb távú tervezésben hagyományosan kialakult, soklépcsős, szelektáló döntési folyamat alkalmazása, amelynek során minden szinten — iparáganként, ágazatonként, bizottságonként — kiválasztják az alternatív feltevések, illetve koncepciók közül azt az egyet, amelyet javaslatként továbbadnak a magasabb szintnek, míg végül a népgazdasági szintű terv egyetlen — és nem feltétlenül konzisztens — változatban készül el.

A hosszú távú tervezésben biztosítani kell, hogy legalább *a legfontosabb kérdésekben a döntési eljárás szimultán legyen*, azaz a népgazdaság különböző területeire, a különböző folyamatokra vonatkozó feltevéseket és koncepciókat egymással kölcsönös összefüggésben vizsgáljuk

meg, és ezek összehangolt, ellentmondásmentes kombinációiból többet válasszunk ki tüzetesebb vizsgálatra, a feltételek és következmények teljes tudatában hozandó végső döntések előkészítésére.

A hosszú távú tervet tehát számos *variánsban* kell kidolgozni. Amennyire kívánatos, hogy végül — mint a növekedési ütem kérdéséről szólva fejtegettük — egyetlen tervváltozat emelkedjék a jóváhagyott, elfogadott gazdaságpolitikai orientáció rangjára, annyira szükséges, hogy ennek az egynek a kiválasztását soknak a kidolgozása, alapos mérlegelése előzze meg és készítse elő. Bizonyos értelemben pusztán a variánsok számának növelése is fokozza a tervezés biztonságát: sokféle lehetőséget megvizsgálva leszűrhetjük a közös, általánosítható tendenciákat és megjelölhetjük a valóban kritikus, irányt szabó elhatározásokat. Ugyanakkor a sok variánsra vonatkozó követelmény nem háríthat irreálisan nagy terhet a tervezőapparátusra; nem is elégíthető ki formális variáns-gyártással olyan kérdésekben, amelyekben valójában nincs mit variálni.

Az egyes gazdasági folyamatok, területek, ágazatok alternatív fejlődési útvonalaira vonatkozólag nem szükséges sok, másodrendű kérdésekben eltérő *részvariánst* kidolgozni. Két-három, legfeljebb négy részvariáns a fogyasztás, a foglalkoztatás, a külkereskedelem, az egyes termelőágazatok területén elegendő kell hogy legyen a valóságos, stratégiai döntési problémák megfogalmazásához s ennyi reálisan ki is dolgozható. A részvariánsok számát, tartalmát, jellegét, azt az ismérvet, amely szerint egymástól különböznek, mindenütt a szóban forgó terület sajátosságai alapján kell meghatározni.

A népgazdasági szintű *tervváriánsok* sokasága, az egész, komplex gazdasági összefüggésrendszer alternatív fejlődési útvonalainak nagy száma a részvariánsok sokféle kombinációs lehetőségéből adódik. A nagyszámú népgazdasági szintű tervvariáns azonban nem egyenrangú, nem egyformán fontos kérdésekben különbözik egymástól. Az alapvető stratégiai kérdésekben, a *gazdasági fejlődésnek a társadalomra gyakorolt hatása és a gazdasági fejlődéssel szembeni társadalmi preferenciák* kérdésében, aligha lehet két-három egyenrangú, alternatív *tervkoncepciónál* többet elképzelni; ezek köré csoportosulnak, ezeknek variánsai tulajdonképpen a részalternatívákat különbözőképpen kombináló tervvariánsok.

Összefoglalva, a hosszú távú tervezésben a végső gazdaságpolitikai döntés — a tervjóváhagyás — előkészítésére *két-három, a legfontosabb stratégiai kérdésekben különböző tervkoncepciót kell kidolgozni és ezeknek számos, a taktikai részkoncepciók tekintetében eltérő variánsát.*

Irodalomjegyzék

- Csapó László: A népgazdasági tervezés és a központi irányítás szabályozott piaci modellben (Közgazdasági Szemle, 1967. 9.)
 Hetényi István: A népgazdasági tervek nemzetközi összehangolása és a távlati tervezés (Közgazdasági Szemle, 1968. 1.)
 Friss István: Közgazdasági kutatások a népgazdasági tervezés szolgálatában (Közgazdasági Szemle, 1968. 6.)
 Hetényi István: Gazdasági fejlődés és hosszú távú tervezés (Gazdaság, 1968. 4.)
 Cukor György: Hosszú távú tervezés és technikai haladás (Gazdaság, 1969. 2.)
 Friss István: Gondolatok népgazdaságunk hosszú távú tervezéséről (Társadalmi Szemle, 1969. 9.)

WIESEL IVÁN:

Adalékok a szocialista országok valutakonvertibilitása problémáihoz

A szocialista országok közötti gazdasági integráció továbbfejlesztésével kapcsolatban az áru- és pénzvviszonyok nemzetközi méreteken is egyre nagyobb jelentőséget kapnak. Ezzel összefüggésben nagyon fontos és bonyolult kérdés, hogyan lehet eljutni a szocialista országok nemzeti pénznemeinek más országok valutáira való átválthatóságához, más szóval a valuta konvertibilitásához.

A szocialista országok valutakonvertibilitásának elvi problémái már régóta napirenden vannak a szakajtóban. A magyar szakirodalomban is számos tanulmány jelent meg*, amelyeket figyelembe véve e cikk arra törekszik, hogy a szocialista integráció fejlesztése mai szakaszának megfelelően a valutakonvertibilitás megvalósításának néhány fontos kérdéséhez nyújtson adalékot.

A valutakonvertibilitás fogalma

A valutakonvertibilitás mint közgazdasági probléma lényegében csak a II. világháború utáni időszakban jelent meg. Megjelenése szorosan összefügg azzal, hogy az 1929—1933-as világgazdasági válság után, illetve a második világháború alatt — egy-két országtól eltekintve — a világ legtöbb országában kötött devizagazdálkodást vezettek be. Államilag szabályozták a devizaelszámolásokat, a devizák egymásra való átváltását engedélyekhez kötötték, rögzítették a valutaárfolyamokat, ellenőrzés alá vonták a tőkemozgásokat, erőteljesen korlátozták az aranyfelhasználást és -forgalmat. Ezek az egyes országoként eltérő devizagazdálkodási rendszabályok a második világháború utáni években is fennmaradtak, mert a tőkésországokban hiányoztak azok a gazdasági és politikai előfeltételek, amelyek a liberalizált nemzetközi pénz- és hitelkapcsolatokhoz elengedhetetlenül szükségesek.

A szocialista országok közötti valutáris kapcsolatok fejlődéséről csak 1949 óta lehet beszélni. Ezt megelőzően a szocialista országok egymás

* *Nyers Rezső*: A szocialista gazdasági integráció elvi és gyakorlati kérdései, Kossuth Kiadó, 1969 (az MSZMP KB Politikai Akadémiáján 1969. január 22-én tartott előadás); *Ausch Sándor*: A bilaterális és multilaterális problémái a KGST-országok külkereskedelmében és fizetési forgalmában, *Közgazdasági Szemle*, 1968. 6. szám; valamint *Ausch Sándor*: A multilaterális és a transzferabilitás megteremtésének előfeltételei a KGST-országok egymás közötti forgalmában, *Közgazdasági Szemle*, 1968. 7—8. szám; *Csikós-Nagy Béla*: A szocialista gazdaság monetáris rendszere, *Pénzügyi Szemle*, 1968. 10. szám; *Csikós-Nagy Béla*: A KGST valutamechanizmusa, *Külkereskedelem*, 1968. 12. szám; *Sulyok Béla*: Integráció és gazdaságpolitika, *Közgazdasági Szemle*, 1969. 4. szám stb.

közi elszámolásaikban is fenntartották a második világháború alatt kialakult kétoldalú kliringelszámolási formákat. Ez lényegében megfelelt az átmeneti korszak gazdasági és politikai feltételeinek, a háború után kialakult általános devizahiány körülményeinek.

1949-től kezdődően erőteljesen elvált a szocialista és a tőkés valutáris kapcsolatok fejlődésének iránya. Mielőtt a szocialista valutáris kapcsolatok elszámolási rendszerét áttekintenénk, röviden ki kell térnünk a valutakonvertibilitás fogalmára, valamint a tőkésvaluta-konvertibilitás részleges megvalósításának tapasztalataira is.

A valutakonvertibilitás fogalma a nemzetközi irodalomban távolról sem tisztázott, s a megvalósult valutaátválthatósági formák országonként igen eltérőek.

A valutakonvertibilitás fogalmának előtörténetéhez tartozik az I. világháború befejezése után használt terminológia is. Eszerint minden pénzbirtokosnak joga, illetve lehetősége volt arra, hogy az adott nemzeti valutát más valutákra, illetve aranyra minden korlátozás nélkül, a pénzpiacokon szabadon kialakult árfolyamokon átválthassa. Ezt tekinthetjük a valutakonvertibilitás klasszikus formájának, mert ez feltételezte az aranystandard teljes értékű funkcionálását, a devizapiaci mechanizmusok nagyfokú spontaneitását. A második világháború befejezése óta eltelt több mint 25 év alatt lényegében *egyetlen országban sem valósult meg a klasszikus valutakonvertibilitás, az aranystandardhoz való visszatérés.*

A második világháború utáni gazdasági rekonstrukciós elképzelésekben a nemzetközi gazdasági kapcsolatok gyors helyreállítását és továbbfejlesztését összefüggésbe hozták a valutakonvertibilitás általános megvalósításának követelményével. Ez összefügg azzal, hogy a második világháború után nagy erőre kaptak a hadigazdálkodás felszámolását és a szabad gazdálkodást követelő közgazdasági koncepciók. Az Egyesült Államok e koncepciókat erőteljesen támogatta, hiszen ez számára a „szabad verseny” keretei közötti abszolút fölény legalizálását jelentette volna. Ezzel szemben az állammonopolista korlátozó intézkedések határozzák meg ma is a tőkés nemzetközi valutáris kapcsolatokat, amelyekben a valutakonvertibilitás tartalma is más, mint az ún. szabadpiaci ideál.

Napjainkban a valutakonvertibilitás igen változatos értelmezéséből a legmarkánsabban a Nemzetközi Valutaalap (International Monetary Fund — IMF) által követett valutakonvertibilitási fogalom terjedt el. Az *IMF Alapszabályának VIII. pontja szerint a szabad valutaátválthatóság lehetősége csak a folyó fizetési mérleg tételeire vonatkozik. Ezért ezt a valutakonvertibilitást korlátozott jellegűnek kell tekinteni.* Az IMF értelmezésű konvertibilitásban nem szerepel a szabad tőkeáramlás lehetősége, az aranyra való átválthatóság és a turistaforgalom devizaszükségleteinek szabad kielégítése.

A tőkés világ gazdaságban e korlátozott jellegű konvertibilitás sem valósult meg maradéktalanul, mert még ma is 76 IMF tagország kötött devizagazdálkodást folytat. A fejlett tőkésországok is zömmel csak 1958 után tértek át a valutakonvertibilitásra.

A valutakonvertibilitás megvalósításához az egyes fejlett tőkésországoknak létre kellett hozni azokat a gazdasági és politikai előfeltételeket, amelyek mellett az átválthatóság biztosítható. (Például 1947-ben Anglia

az Egyesült Államok nyomására kísérletet tett a valutakonvertibilitás deklaratív létrehozására. A kísérlet két hét alatt megbukott, mert a Bank of England hivatalos arany- és devizataralékai szinte teljesen kimerültek.)

Mint jeleztük, a valutakonvertibilitás nem egységesen értelmezett fogalom. Ezért célszerű röviden említést tenni az úgynevezett nem IMF meghatározásokról is. Az IMF korlátozott jellegű konvertibilitásával szemben áll az úgynevezett *teljes konvertibilitás*, amely a fizetési mérleg összes jogcímeire biztosítja a szabad átváltás lehetőségét, de csak más valutákra, tehát az aranyat kizárja a konvertibilitás értelmezéséből.

A valutakonvertibilitás értelmezésekor gyakran megkülönböztetnek úgynevezett *de facto* és *de jure* konvertibilitást is. A *de facto* konvertibilitáson általában azt értik, hogy függetlenül az adott ország hivatalos előírásaitól, az adott valutát a nemzetközi piacon mint átváltható valutát értékelik. Ez volt a helyzet 1955 után az NSZK márkával, amikor még a kormány nem deklarálta hivatalosan az átválthatóságot, de a pénzpiacokon a márka szabadon forgalomban volt és a piaci márkáárfolyam a paritáshoz közelállóan, az intervenciócs pontokon belül ($\pm 0,75$ százalék) ingadozott.* A *de jure* konvertibilitás azt jelenti, hogy a kormány hivatalosan kinyilatkoztatja a valuta átválthatóságát. Ez azonban önmagában nem elegendő, mert ha a piac nem akceptálja a kormány döntését, akkor a konvertibilitás csak lehetőség marad.

A valutakonvertibilitás más szempont szerint lehet úgynevezett *külső és belső átválthatóság*. A külső átválthatóság azt jelenti, hogy a különböző keretek között előírt konvertálási lehetőség csak a devizakülföldiek számára van érvényben, a devizabelföldiek számára pedig továbbra is fenntartják az engedélyezési rendszert. A belső konvertibilitás azt jelenti, hogy a devizabelföldi és a devizakülföldi a valuta átválthatósága szempontjából azonos jogokat élvez.

A tőkésvilágban a valutakonvertibilitás megvalósítása és annak viszonylag zavarmentes funkcionálása gazdasági potenciál kérdése. Ezért napjainkban elsősorban azokban a tőkésországokban terjedt el a valutakonvertibilitás, ahol a munkatermelékenység és a nemzetközi piaci versenyképesség kedvezően alakul. A fejlődő országokban — egy-két olajállamtól vagy a fejlett tőkésországok valutaövezetébe közvetlenül beépülő országoktól eltekintve — a valutakonvertibilitás nem valósulhatott meg.

A tőkés szakirodalomban 1958-ig a valutáris problémák egyik fő okaként a valutakonvertibilitás hiányát jelölték meg. Az elmúlt évtized, de különösen az elmúlt válságterhes esztendő megmutatta, hogy a valutakonvertibilitás önmagában nem oldja meg a valutáris problémákat, nem hoz létre olyan automatizmusokat, amelyek alkalmasak lennének a tőkés valutáris egyensúlyproblémák áthidalására, megoldására. Kétségtelen az is, hogy a valutakonvertibilitás egyszerűsíti a valutáris kapcsolatokat, ami a nemzetközi kereskedelem fejlődésére jótékonyan hat, de szélesebb teret is nyit a spekulációnak, ami a nemzetközi elszámolási rendszer válságérzékenységét növeli.

* A nyugatnémet márka paritása akkor 1 \$ = 4,20 DM volt.

A szocialista valutáris kapcsolatok eddigi fejlődése

A szocialista országok, amikor keresik a valutáris kapcsolatokban az átválthatóság kiterjesztésének útját, messzemenően azokból a gazdasági szükségletekből, s adottságokból, valamint fejlődési tapasztalatokból indulnak ki, amelyek a szocialista gazdasági rendszerből fakadnak, s emellett mérlegelik a tőkés nemzetközi pénzügyek tapasztalatait, helyzetét. Ezért, amikor a szocialista integrációs folyamat egyik fontos részeként a valutáris kapcsolatokat a fejlődést elősegítő emelőként kívánjuk felhasználni, a valutakonvertibilitás kérdése is *sajátosan* merül fel: a szocialista országok belső és közös gazdasági feltételei szabják meg a realizálás kereteit.

1949-től 1964-ig a szocialista országok egymás közti elszámolásait kétoldalú, rubelben vezetett kliringekben bonyolították le. E rendszer gerincét a kétoldalúan meghatározott kötelező jellegű külkereskedelmi kontingensek adták, s lényegében így kapcsolódott az elszámolási rendszer az éves népgazdasági tervekhez. A kialakított elszámolási rendszer alapja a szocialista országok közötti fizetési mérlegeknek kétoldalú kiegyensúlyozására és a kölcsönös rövid lejáratú hitelkapcsolatoknak a minimalizálására való törekvés volt. A szigorú kétoldalúság végigvonult a külkereskedelmi árrendszeren (az úgynevezett nulla szaldó elve), a kereskedelempolitikán (a kontingensek szigorú egymással történt szembeállítása) és végső fokon az elszámolási egységként megjelenő kliringrubelnek is relációs értékelést adott. Ez azt jelenti, hogy a viszonylatonként megjelenő kliringrubel vásárlóereje (árszintje) specifikusan alakult.

E pénzügyi rendszer megfelelt a szocialista országok gazdasági mechanizmusának, azt tükrözte, annak összes pozitív és negatív vonásaival együtt. A szocialista országok gyors gazdasági fejlődése, a nemzetközi munkamegosztás eredményei és továbbfejlesztésének követelménye a 60-as évek elején felvetette a szocialista nemzetközi elszámolások átalakításának szükségességét. A fizetési mérleg kétoldalú és kötelezően előírt egyensúlyára való törekvés fékezte a külkereskedelem bővítését, a szocialista országok közötti specializáció és kooperáció elmélyítését.

A KGST tagállamai 1963-ban elhatározták, hogy létrehozzák a sokoldalú elszámolások rendszerét, valamint a Nemzetközi Gazdasági Együttműködés Bankját (továbbiakban NGEB).^{*} Az NGEB 1964-ben kezdte meg működését. Legfőbb célja az volt, hogy a sokoldalú elszámolások feltételeinek létrehozásával segítse elő a szocialista országok közötti külkereskedelmi forgalom mind gyorsabb kiszélesítését.

Az NGEB minden technikai előfeltételt létrehozott ahhoz, hogy a KGST tagállamok multilaterálisan számoljanak el egymásközt. Azonban a sokoldalú elszámolási rendszer létrehozásával párhuzamosan nem változott meg a külkereskedelmi kontingentálás korábbi merev és részletekre is kiterjedő rendszere. Elsősorban ebből következően az eltelt több mint öt éves időszakban még nem jelentkeztek elég plasztikusan azok az előnyök, amelyek a sokoldalú elszámolások rendszeréből fakadhattak volna. Az elszámolások kollektív valutája — a transzferábilis rubel — sem tudta elég szélesen kiterjeszteni nemzetközi értéktermő funkcióját, hiszen a kötelező kétoldalú kontingensekben a bilaterálisan

^{*} Az NGEB működéséről bővebben lásd Wiesel Iván: Öt éves a Nemzetközi Gazdasági Együttműködés Bankja című cikkét. (Közgazdasági Szemle, 1969. 5. sz.)

lefolytatott áralku következtében azonos termékek, azonos feltételek mellett is eltérő áron cserélhetnek gazdát és így az egyes termékeknek nem lett egységes KGST-rubel ára. A tagországok közötti kereskedelem kereteit, volumenét és áruösszetételét változtatlanul a kétoldalúan létrehozott árucserereforgalmi megállapodások szabályozták. Változtatlan maradt a fizetések kétoldalú egyensúlyára irányuló törekvés is. A transzferábilis rubel így csak bilaterális keretek közt lett elszámolási eszköz.

A transzferábilis rubel nem terjedt ki a KGST közös beruházások finanszírozására, nem alakult ki a közép- és hosszú lejáratú bankhitelek nyújtásának rendszere sem, és így a rubel mint nemzetközi hiteleszköz lényegében csak a külkereskedelem rövid lejáratú hitelezését szolgálta. A közép- és hosszú lejáratú hitelek kétoldalúak voltak. Ebből következik, hogy a transzferábilis rubel nemzetközi hiteleszköz-funkciójában is csak szűk körben funkcionált.

A transzferábilis rubel felhasználhatósága a kétoldalú külkereskedelmi megállapodások keretében meghatározott jellegű, így nem válhatott széles körben nemzetközi felhalmozási és tartalékeszközzé sem.

A külkereskedelmi szerződés-kötési kontingens- és árrendszer merevsége, valamint az NGEB hitelrendszerének tökéletlensége következtében nem alakulhatott ki hatékony valutamechanizmus sem. Ezért az áru- és pénzkapcsolatokat sem lehetett megfelelő intenzitással felhasználni a tervszerű nemzetközi munkamegosztás gyorsabb kibontakoztatására.

Megállapíthatjuk, hogy a transzferábilis rubel az elmúlt ötéves időszakban a nemzetközi pénzfunkciókat csak igen szerény keretek között töltötte be, de megjelenése már utat nyitott a szocialista multilateralizmus felé. Ezért a transzferábilis rubel jelenlegi funkcióiból kiindulva, a sokoldalú elszámolások továbbfejlesztését kell tekintenünk az első olyan állomásnak, amely továbbvezethet a szocialista kollektív valuta részleges, majd később az általános konvertibilitása felé.

A valutakonvertibilitás megvalósításának általános előfeltételei

A valutakonvertibilitás megvalósítása, amely a szocialista országok közötti gazdasági integrációt fejlesztési komplexumának egyik összetevője, igen bonyolult feladatot jelent. Mielőtt a probléma megoldásának útjait kijelölnénk, el kell dönteni, hogy a valuták átválthatóságát milyen keretek között és milyen szakaszokban kívánjuk megvalósítani, majd meg kell vizsgálni, hogy mikor érettek a gazdasági és politikai feltételek az egyes konkrét lépések megtételére.

A valutakonvertibilitás létrehozása csak látszatra egy ország szuverén döntésének eredménye, a gyakorlatban a nemzetközi pénzügyi együttműködés rendszerébe való kapcsolódás problémáját is magában rejti.

A szocialista országoknak hatalmas potenciális előnyt jelenthet, ha integráltan alakíthatják ki a valutakonvertibilitást, ha kollektív összefogással nemzetközi méretekben működő szabályozó mechanizmust (intervenciórendszer) valósíthatnak meg. Ez is biztosíthatná azt, hogy a szocialista országok távlati terveinek megvalósítása a nemzetközi pénzügyi kapcsolatok oldaláról is alátámasztott legyen.

A valutakonvertibilitás megvalósításának feltételeit a következőkben lehet — a teljességre való törekvés igénye nélkül — meghatározni:

a) az adott ország mindenkor eleget tudjon tenni a hazai pénznemben jelentkező külföldi valuták iránti keresletnek;

b) az adott ország valutája kikerüljön a nemzetközi pénz- és hitelforgalomba és állandó kereslet legyen iránta;

c) a devizapiacokon a hazai pénznem értékelése közel essen a hivatalos árfolyamhoz, illetve az adott állam piaci intervencióval ezt garantálni tudja;

d) a nemzetközi pénzügyi együttműködés az adott nemzeti valuta átválthatóságát alátámassza.

E követelmények teljesíthetősége több tényezővel fonódik össze:

a) *A nemzetközi fizetési mérleg egyensúlya.* Ahhoz, hogy egy ország a piacon biztosítani tudja valutája iránti kereslet és kínálat egyensúlyát, s ennek megfelelően a hivatalos árfolyam (a paritások) piaci realitását, legalább a folyó fizetésekben kiegyenlítetttséget kell elérnie. Fel kell hívni a figyelmet arra, hogy az egyensúlyt sohasem statikusan kell értelmeznünk, elég ha az egyensúly tendenciaszerűen fennáll, mert akkor már a valutakonvertibilitást legjobban fenyegető spekulációs veszély nem foroghat fenn.

A szocialista országok gazdaságainak nagyfokú integrálása, az egymás közti valutáris kooperáció magas szintre emelése a nemzetközi fizetési mérleg egyensúlyának más tartalmat ad, hiszen olyan belső kiegyenlítő mechanizmus jöhet létre, amely a nemzetközi pénzpiac konjunkturális és spekulatív hullámaival szemben védelmet nyújt.

b) *Az adott valuta „kereskedelmi” jellege.* Ez azt jelenti, hogy a nemzetközi gazdasági kapcsolatokban a hazai pénznem közvetlenül részt vesz, az adott pénzt nemzetközi szinten is értékmérő, forgalmi és fizetési eszközként ismerik el. Más oldalról a hazai pénznem a külkereskedelmi ügyleteknél és hitelműveleteknél az ár meghatározásának eszköze, valutakonverzió* tárgya. Ez a követelmény a külkereskedelmi és hitelforgalom nagyobb fokú liberalizáltságát követeli meg.

c) *A valutaárfolyam stabilitása.* A valutakonvertibilitás szempontjából fontos tényező a hivatalos valutaárfolyam piaci realitása, valamint a piaci vásárlóerő-arányok többé-kevésbé igazolják a hivatalos árfolyamot, azaz a hazai valutában kifejezett exportárak és a nemzetközi forgalomba kerülő szolgáltatások árai — a piaci valutaárfolyamon is — más valutákra átszámítva az úgynevezett világszintű ársávban jelentkeznek. Ehhez a többi között azt a feltételt is teljesíteni kell, hogy a pénz adott országon belüli vásárlóereje ne térjen el számottevően a többi országban jelentkező átlagosnak tekinthető vásárlóerőtől.

d) *A nemzetközi hitelrendszerhez való illeszkedés.* A mai valutakonvertibilitás működésének egyik fontos jellemzője, hogy a fizetési mérlegekben keletkezett egyensúlyhiányok nem a szabadpiaci játékok alapján, a valutaárfolyamok hatalmas mérvű ingadozása útján egyenlítődnének ki, hanem a nemzetközi hitelrendszer révén. A stabilizációs jellegű, elsősorban technikai hitelek áthidalják az átmeneti nemzetközi fizetési aránytalanságokat és elrejtik az egyre nagyobb likviditási hiányt.

* Valutakonverzió — magyarul valutaátváltás. A fogalom nem utal a valutaátváltás milyenségére.

e) *Arany- és devizatartalékok.* Az arany- és devizatartalékoknak egyetlen fontos funkciója van: az állami valutáris intervenciók politika anyagi fedezése. A valutaforgalom szempontjából ezek a fedezetek klaszszikus funkciójukban már nem jelenhetnek meg, mert az arany ma már a belső pénzforgalommal egyáltalán nincsen kapcsolatban és a devizák mozgási irányait sem egyedül a piaci tényezők határozzák meg. Ebből következik, hogy a nemzetközi kereskedelem volumene és az arany- és devizatartalék színvonala közötti arány tendenciaszerűen romlik, tehát rosszabbodik a nemzetközi valutáris likviditás. A valutakonvertibilitás funkcionálásában e tartalékok csak kiegészítő szerepet játszanak.

A fenti gondolatok azt mutatják, hogy a szocialista valuták széles körű konvertibilitása megvalósításának elengedhetetlen feltétele a szocialista országok közötti valutáris együttműködés továbbfejlesztése, ezen belül a sokoldalú elszámolások, a nemzetközi hitelrendszer tökéletesítése.

A szocialista országoknak ahhoz, hogy a nemzetközi pénzpiacon a tőkés játékszabályokat figyelembe véve aktívan felléphessenek, biztosítaniuk kell árupiaci versenyképességüket és létre kell hozniuk kollektív valutatartalékaikat, amelyek a spekuláció hullámaival szemben védelmet nyújtanak, olyan hitel- és elszámolási kapcsolatokat kell létrehozniuk, amelyek illeszkedni tudnak a tőkés nemzetközi pénzügyi együttműködéshez. Távolatokban azonban valóságos nemzetközi „játékszabályok” alakulnak ki, amelyekben egyre jobban növekszik a szocialista gazdasági rendszer hatása. A teljes konvertibilitás feltételei között szerepel az olyan nemzetközi politikai atmoszféra is, amely biztosítékot nyújt a különböző jellegű diszkriminációk és dömpingek ellen.

Ezért a szocialista valuták teljes konvertibilitását kétségtelenül távlati problémaként kell kezelni és a soronkövetkező láncszemnek a valós, jól funkcionáló multilaterális elszámolást kell tekinteni.

A KGST-országok közötti sokoldalú elszámolások továbbfejlesztése

A szocialista közgazdasági irodalomban a valutakonvertibilitás problémája 1959-ben merült fel első ízben. Osztrovityanov akadémikus az SZKP XXI. kongresszusán utalt arra, hogy a szovjet rubelnek ki kell lépni a nemzetközi pénzkapcsolatokba, majd 1961-ben az SZKP XXII. kongresszusán hozott pártprogram a következőket szögezi le: „A kibontakozó kommunista építés egész időszakában tovább erősödik a pénz- és hitelrendszer, tovább szilárdul a szovjet valuta, mind magasabbra emelkedik a rubel árfolyama vásárlóképségének növekedése alapján, tovább fokozódik a rubel szerepe nemzetközi viszonylatban.”* Az SZKP pártprogramja széles körben veti fel a szovjet rubel nemzetközi jelentőségének további növelésére vonatkozó gondolatokat, ami már közvetve jelzi a valutakonvertibilitás szükségességét is.

Az NGEĀ alapítását elhatározó Egyezmény már határozottabban utal a valutakonvertibilitás kérdésére. „... a Bank végezhet olyan műveleteket, amelyek tárgya a transzferábilis rubelnek aranyra és szabadon konvertálható devizára történő átváltása.”**

A valutakonvertibilitás kérdése felmerült a szocialista országokban

* Az SZKP XXII. kongresszusa. Kossuth Könyvkiadó, 1962. 787. 1.

** Egyezmény – II. cikk. d. pont utolsó bekezdés.

kidolgozott gazdasági reformelképzelésekben is. Így nemcsak a transzferábilis rubel, hanem az egyes nemzeti valuták átválthatóságának problémája is napirenden van.

A sokoldalúság a szocialista országok közötti gazdasági kapcsolatok fejlődésének törvényszerűen bekövetkező szakasza. Mint már jeleztük, ez összefügg azzal, hogy a szocialista országok gazdasági fejlődése már olyan fejlettségi szintet ért el, amely mellett a nemzetközi fizetési mérleg dinamikus egyensúlyát szélesebb körben, több alternatíva figyelembevételével kell biztosítani. A szocialista országok között a kétoldalú gazdasági kapcsolatok fejlesztésének lehetőségei már jórészt feltártak.

A sokoldalúságot ösztönzik azok a gazdasági reformok is, amelyek a szocialista országokban napjainkban bontakoznak ki, s nagy szerepet biztosítanak az áru- és pénzkapcsolatoknak. Ma már a kétoldalú kötöttségek egyre inkább gátjává válnak nemcsak az egymás közti külkereskedelmi forgalomnak, hanem a belső gazdasági fejlődésnek is.

Természetesen ezek a tényezők az egyes KGST-országokban különböző erővel hatnak. Ez összefügg azzal, hogy az egyes szocialista országok gazdasági fejlettsége nem azonos színvonalú, hogy a fejlődés dinamikája eltérő, hogy ma már a gazdálkodás konkrét formája is különböző megvalósulási formákat vesz fel, hogy az országok nem egységesen értékelik a sokoldalú gazdasági kapcsolatok politikai vetületeit. Ennek ellenére a sokoldalúság egyre nagyobb erővel tör utat magának. Az egyes szocialista országok ma már világosan látják, hogy a multilaterális kapcsolatokban is biztosítani lehet a nemzeti érdekeltséget anélkül, hogy csorbát szenvedne a tervszerű gazdasági fejlődés, a közös érdekeltség elve. Az érdekeltségi összefüggések bonyolult rendszerét alapvetően a multilaterális gazdasági kapcsolatok sem változtatják meg, de várhatóan leegyszerűsítik, kiszélesítik a nemzetközi komparativitás körét.

Feltételezhető, hogy a sokoldalú gazdasági kapcsolatok ösztönzőleg hatnának a szocialista országok közötti árukapcsolatok mennyiségi és minőségi fejlődésére, bizonyos mértékben fokoznák a szocialista országok közötti egészséges gazdasági versenyt, impulzusokat hoznának létre a közös vállalkozásra, javítanák a gazdasági tervezés színvonalát. *Ezért fel fogásunk szerint a sokoldalú elszámolási kapcsolatok fejlesztésének alapvetően tartalmi funkciója van a szocialista nemzetközi gazdasági integráció komplex fejlődésében.*

A sokoldalú gazdasági kapcsolatok fejlődése, s azon belül a transzferábilis rubel nemzetközi pénzfunkcióinak szélesedése összefügg az egyes országokban érvényesülő gazdasági mechanizmusokkal, mert várhatóan minden ország igyekszik majd arra, hogy a nemzetközi gazdasági kapcsolatokat, elsősorban a szocialista országokkal, összhangba hozza belső gazdasági rendszerével. Ez két részből álló folyamat. Egyrészt az adott ország arra törekszik, hogy a gazdasági integrálódás fejlesztésének irányait a saját kereteinek megfelelően befolyásolja, másrészt enged a gazdasági integrációból fakadó hatásoknak és ahhoz igyekszik illeszkedni belső gazdasági kapcsolataiban is. Ezek az irányok egymás mellett, egymásnak ellentmondóan, de kölcsönhatásban jelennek meg. A realitások azt mutatják, hogy az egyes szocialista országok gazdálkodási rendszerében meglévő eltérések törvényszerűek, hogy a nemzeti feltételek tartósan különbözőek. Ezért a sokoldalúság továbbfejlesztésénél ebből az adottság-

ból kell kiindulni, s ennek megfelelően azt szakaszosan fejlődőnek kell tekinteni. Helytelen minden olyan elképzelés, amely az egyes országok gazdasági mechanizmusának uniformizálódásában látja a multilateralizmus fejlődésének zálogát.

A tényleges multilaterális elszámolások megvalósításának formai kezei, mint jeleztük, az NGEB-nél adottak, csupán azokat a feltételeket kell létrehozni, amelyek valóssá tudják változtatni a meglévő technikai lehetőségeket és lehetővé tudják tenni azt, hogy a sokoldalú nemzetközi elszámolások rendszere a szocialista gazdasági fejlődés általános nemzetközi emelőjévé váljék.

A sokoldalúság tényleges funkcionálásának fontos követelménye, hogy *a szocialista országok egymás közötti külkereskedelmi forgalmában a jelenlegi kontingensrendszert az új helyzetnek megfelelően a külkereskedelmi szerződéses kapcsolatok új formáinak kell felváltaniuk.* A szocialista külkereskedelemben eddig ugyanis olyan pozíció alakult ki, amelyben általában a KGST-országok összevont, s párba állított áruki-nálata mennyiségileg bizonyos fokig, szerkezetében pedig erőteljesen determinált volt, tehát lényegében az „eladók piaca” volt a meghatározó jellegű. Feltételezhető, hogy a szocialista országokban folyó gazdasági reformok a külkereskedelemben fokozzák az exportáló vállalatok, gazdasági szervek sajátos szocialista versenyét, lehetővé teszik a hiányok fokozatos felszámolását, az exportárualapok bővülését és összetételük racionálisabbá válását.

Jogosnak tűnik az a várakozás is, hogy a ténylegesen funkcionáló multilateralizmus olyan ösztönző hatásokat hoz létre, amely pozitív irányban fejleszti tovább a szocialista országok egymás közti külkereskedelmét. A magyar gazdasági mechanizmus eddigi tapasztalatai is igazolják.

A külkereskedelem a sokoldalúság egyik pillére. A szocialista országoknak a távlati tervekben sokoldalúan egyeztetni kell a várható külkereskedelmi forgalmat, s arra kell törekedni, hogy az egyes szocialista országok külkereskedelmi mérlege tendenciaszerűen egyensúlyban legyen. Nyitott kérdés a sokoldalú külkereskedelmi forgalom egyeztetésének technikája, amely természetesen visszahat a sokoldalú koordináció tartalmára is. Véleményünk szerint ilyen sokoldalú és távlati külkereskedelmi mérleg összehangolását elősegítheti a KGST-szintű átfogó gazdasági előrejelzés.

A szocialista országoknak biztosítaniuk kell, hogy egymás közötti külkereskedelmi céljaik a tervszerű gazdasági fejlődéssel ne kerüljenek szembe, s ugyanakkor a piaci hatások pozitív elemei ennek során erőteljesen teret nyerjenek. Ez igen bonyolult kérdéskomplexum, amelynek részletes megoldása még igen sok vitát és kísérletet kíván.

A sokoldalúság szempontjából kulcskérdés a külkereskedelmi árak realitásának megvalósítása is. El kell érni, hogy a KGST-n belüli külkereskedelmi forgalomban az árkötöttségek egyre jobban csökkenjenek és az egyes szocialista országok között az árak kiegyenlítődése — a világpiaci árak bázisán — minél hatékonyabban végbemenjen. Ez azt jelenti, hogy a külkereskedelmi árak homogénebbé válnának, a transzferábilis rubel elszámolási eszköz funkciójában megerősödne és alkalmassá válna arra, hogy valóban kollektív valutaként funkcionáljon.

A külkereskedelmi árak és a kollektív valuta egymással szorosan összefüggő komplexumot jelentenek. A KGST szintű limitár-elv* megvalósulása nélkül nem jöhet létre homogén értékelési rendszer, reális, minőség szerinti árarányok, következésképpen nem realizálódhat a transzferábilis rubel kollektív jellege. Másfelől a limitelv kialakítása már önmagában is igényli a reális mércét, a homogén értékű kollektív valutát.

E gondolatsor vezet egyebek között a valutaárfolyam bonyolult kérdéséhez. Meg kell határozni a transzferábilis rubel reális valutaárfolyamát. E probléma rendkívül összetett. Egyfelől a transzferábilis rubel aranytartalmának meghatározását jelenti, másfelől a nemzeti valuták és a transzferábilis rubel közötti reális értékviszony kialakulását követeli. Ha a transzferábilis rubel KGST-méreteken reális és egységes értékelést kap, akkor ez leegyszerűsíti a komparatív előnyök számszerű meghatározását, a nemzeti érdekek felmérését, a szocialista országok belső nemzetközi elszámolásainak közvetlenebb összekapcsolását. A valutaárfolyam problémájának megoldása egyik alapvető feltétele annak, hogy a transzferábilis rubel valóban kollektív valuta legyen és nemzetközi méretekben betöltse értékmérő funkcióját. Véleményünk szerint a valutaárfolyam meghatározásánál a tőkés nemzetközi és a szocialista piaci külkereskedelmi árarányokból kiindulva az egyes nemzeti árarányok eltérését kifejező koefficiensek kialakításával kell eljárni.

A valutaárfolyam meghatározása mellett nagy súlyt kell helyezni az árfolyam és a belföldi árak közé ékelődő deviza- és kereskedelempolitikai eszközök céltudatos, koordinált megválasztására és alkalmazására. A valutaárfolyam a tényleges kollektív valuta bevezetésével nem maradhat csupán egy szocialista állam egyéni döntéseinek eredménye. Természetesen az egyes országok sajátos nemzeti termelékenységi, áruszerkezeti és minőségi feltételei, gazdasági irányítási rendszere sajátos árfolyamkiegyenlítő rendszer funkcionálását teszi indokolttá. Kívánatos azonban, hogy a kiegyenlítő rendszer súlya országonként fokozatosan csökkenjen és a valutaárfolyam szabályozó funkciója mind nagyobb teret nyerjen.

A valutaárfolyam-komplexum számos nyitott kérdést vet fel, amelyek módszertani megoldására még csak a közeljövőben kerülhet sor.

A valutáris és külkereskedelmi sokoldalúsággal szorosan összefügg a szocialista nemzetközi hitelrendszer továbbfejlesztése is. Ismeretes, hogy a szocialista nemzetközi hitelkapcsolatoknak biztosítaniuk kell az egymás közötti külkereskedelmi forgalom rövid lejáratú finanszírozását, valamint az egyes szocialista országok közötti közös beruházások, a szakosodás és az egyéb kooperáció hosszú lejáratú eszközszükségletét.

A szocialista nemzetközi hitelrendszer mélyebb analizésére e cikkben nem vállalkozhatunk és így csupán tézisszerűen utalunk azokra a fő kérdésekre, amelyek a multilaterális kapcsolatok fejlesztése szempontjából különösen fontosak.

Át kell alakítani a szocialista országok közötti rövid lejáratú hitel-finanszírozás rendszerét. Ennek elemeit a következőkben látjuk:

a) Reális kamatszintet kell meghatározni, amely a hitelező országo-

* A limitelv kérdéséről részletesen lásd Wiesel Iván: Gondolatok a valutaárfolyamról szóló vitához. Közgazdasági Szemle, 1966. 2. szám.

kat érdekeltté teszi a hitelnyújtásban, az adós országokat pedig a hitelek rentábilis felhasználására ösztönzi. A reális kamatszint meghatározásánál figyelembe kell venni a nemzetközi piacon jelentkező általános kamattendenciákat, a szocialista országok rövid lejáratú hiteleinek belső kamatszínvonalát és a nemzeti jövedelem növekedésének rátáját. Ezeket a tényezőket összetetten kell értékelni és így úgynevezett normál kamatot kell érvényesíteni. E probléma részletes feldolgozása természetesen még külön tanulmányozást igényel, amely számos módszertani eljárás kidolgozását is szükségessé teszi.

b) A hiteleket erőteljesen differenciálni kell a felhasználási cél és az igénybevétel időtartama alapján. Meg kell szüntetni az automatikus rövid lejáratú hitelezést, amelyben az egyes hitelnek közötti manőverezés lehetősége is fennáll.

c) Az NGEB-nél fel kell emelni az alaptőkét; elsősorban annak szabad devizában, illetve aranyban befizetett részét. Az alaptőke-emelést össze kell kapcsolni a felhasználás rendjének átalakításával is. A transzferábilis rubelben jelentkező alaptőkehányad közgazdasági szerepe attól függ majd, hogy az milyen mértékben jelent majd reális hitelforrást a tagország számára. Ebből következik, hogy az alaptőke jelentősége a transzferábilis rubel pénzfunkcióinak erősödésével párhuzamosan nő.

d) A KGST-n belül a multilaterális rövid lejáratú hitelek mellett egyre inkább csökkenteni kell a tagországok közötti kétoldalú hitelek súlyát. Arra kell törekedni, hogy a rövid lejáratú hitelezés az NGEB keretei között valósuljon meg.

e) A nemzetközi hitelrendszerben össze kell hangolni a rövid lejáratú és a hosszú lejáratú hitelakciókat. Ennek eredményeként elő kell segíteni a hosszú lejáratú hitelekben is a sokoldalú finanszírozáshoz és felhasználáshoz szükséges feltételek kialakulását.

f) A transzferábilis rubelt alkalmassá kell tenni arra, hogy különböző speciális számlákon a nem szocialista országokkal szembeni követelések és tartozások sokoldalú rendezésére is felhasználható legyen. Ennek a konvertibilitás felé vezető út szempontjából nagy jelentősége lenne. A lehetőség adott, de ez csak akkor válik realitássá, ha a szocialista országok gazdasági érdekelttsége is ebben az irányban ösztönöz majd.

A fenti nem teljes körben felsorolt tényezők már régóta a szocialista közgazdaságtudomány vizsgálódásának fontos területeit képezik. Ma már az elméleti és módszertani kérdések nagy része feltárt. A legnehezebb szakasz azonban most áll előttünk, amikor a megvalósításra kerül a sor. Most jönnek felszínre azok az árnyalatok, amelyek a realizálás útját nehezítik. Természetesen ez viták egész sorát nyitja meg, amelyek valószínűleg egészségesen fognak hatni a multilateralizmus bonyolult kérdésének sokrétű megismerésére is. *Ki kell azonban emelni, hogy a sokoldalúság megvalósítása ma már közgazdaságilag törvényszerűen utat tör magának és a késlekedés a szocialista nemzetközi munkamegosztás további fejlődése szempontjából hátrányos lenne.*

A szocialista valuták részleges konvertibilitása

A korábbiakban kifejtett úgynevezett IMF típusú konvertibilitás és a tényleges multilateralitás szakasza között helyezkedne el a szocialista

valuták részleges konvertibilitása. A részleges konvertibilitás pontos fogalma a szocialista irodalomban még nem alakult ki. Véleményünk szerint a szocialista valuták részleges konvertibilitása azt jelenti, hogy a szocialista országok közötti külkereskedelmi forgalomban szabad átváltás érvényesül, tehát a szaldókompenzáció választás szerint kollektív valutában vagy nemzeti valutában történhet; a szocialista országok közötti nem kereskedelmi forgalomban — a nemzetközi hitelek kivételével — az átváltás szabad; a szocialista valuták tőkés valutára, illetve tőkés valuták szocialista valutákra történő konverziója államilag szabályozott.

A részleges valutakonvertibilitás megvalósítása a következőket feltételezi:

— A transzferábilis rubelnek (a kollektív valutának) nemzetközi pénzfunkciói már jelentős mértékben kifejlődtek.

— A szocialista országok közötti fizetési mérlegek dinamikusan egyensúlytendenciát mutatnak.

— Az NGEB a szocialista országok nemzetközi valutaalapjaként funkcionál és a tagországok közreműködésével a valutaárfolyamok stabilitását, a rövid lejáratú hitelmechanizmus zavartalanságát biztosítja.

— A szocialista országok nemzeti valutájában kifejezett árszint viszonylag stabil, a valutaárfolyam tendenciában követi a változó nemzeti értékarányokat és az országok közötti áruarbitrázs lehetősége szűk határok között van.

— A szocialista országok gazdasági mechanizmusai mindjobban megfelelnek egymásnak.

A jól funkcionáló sokoldalú elszámolási rendszerből szinte spontán módon fakad a részleges konvertibilitás, és ezért valójában nehéz megvonni a határvonalat a multilaterális elszámolások és a de facto részleges konvertibilitás között.

Feltételezhető az is, hogy a sokoldalú elszámolás hatékony rendszere mellett párhuzamosan jelennek majd meg a részleges konvertibilitás elemei is, például a nem kereskedelmi jellegű elszámolások egy részének szabaddá tétele stb.

★

A szocialista valuták konvertibilitásának problémája számos nézőpontból közelíthető meg. Tanulmányunkban azt kívántuk hangsúlyozni, hogy a megvalósításnak különböző szakaszai vannak és mindig a gazdasági realitásoknak megfelelően kell továbblépni. A konvertibilitás megvalósításának egyes követelményei komplex rendszert alkotnak, amelyben az egyes elemek külön tanulmányozást és módszertani feldolgozást igényelnek.

Hangsúlyozni kell, hogy a szocialista valuták konvertibilitásának kérdése a szocialista gazdasági integráció komplexumának egyik fontos eleme, amelynek racionális megvalósítása jelentős gazdasági emelővé válhat.

Végül utalnunk kell arra, hogy a szocialista valuták konvertibilitásának kialakításánál a tőkés kapcsolatok értékelése hasznos információt nyújt, de a megvalósításnak a szocialista gazdaság feltételeiből kell fakadnia. Ez felelősségteljes feladatot jelent mindazok számára, akik a szocialista gazdasági integráció valutáris vetületeivel foglalkoznak.

A termelőszövetkezeti különbözeti jövedelmek állami befolyásolása

A mezőgazdaság szocialista átszervezésének befejezése óta eltelt időben erősödött az a felismerés, hogy a termelőszövetkezetek gazdálkodásának állami irányításában mind nagyobb figyelmet kell fordítani a jövedelmek differenciáltságára, s e differenciáltság alapján keletkező különbözeti jövedelmek befolyásolására. Mégsem készült eddig olyan tanulmány, amely ennek rendszerét, a maga teljességében és az egyes részterületekre vonatkozó szabályozások kölcsönös összefüggéseiben, a jövedelem képződésének és elköltésének valóságos folyamatai alapján vizsgálja meg. A következőkben mindenekelőtt ennek ábrázolását kíséreltem meg. Az áttekintés és értékelés nem lesz teljes, hiszen az új gazdasági mechanizmus bevezetésével hozott jövedelemszabályozó intézkedések hatását tükröző adatok még nem állnak rendelkezésre.*

A különbözeti jövedelmek realizálásának befolyásolása

A kérdés jelentőségének érdemben való megítéléséhez bemutatom a szövetkezeti szektorban keletkező különbözeti jövedelmek nagyságát.**

A realizált bruttó jövedelem nagy hányada, a közepes termelési színvonalon gazdálkodó termelőszövetkezetekben 24, a jókban 32—39, s a legjobbban 44—60 százaléka a különbözeti jövedelem. Az adatok csak egy évre vonatkoznak, a nagyságrendet és az arányokat az utolsó 3—4 évre is elfogadhatóan jellemzik. Hozzá kell tenni, hogy a mezőgazdaság szocialista átszervezése óta a különbözeti jövedelmek állandóan és igen jelentősen növekedtek.

A termelőszövetkezeti különbözeti jövedelmek keletkezésének a mai viszonyok között jellemző sajátossága, hogy létrehozásában viszonylag

* A cikkben közölt adatok forrása — ha külön megjelölés nincs — a KSH Statisztikai Időszaki Közlemények „Mezőgazdasági adatok III. 1968.” Előrebocsátom még azt is, hogy a különbözeti jövedelem befolyásolásának szemszögéből a termelőszövetkezetekben egymástól elhatárolandónak tekintem az alap- és kiegészítő tevékenységet, ezért az utóbbival nem is foglalkozom. A statisztikai kladvány a kiegészítő tevékenységből származó jövedelmet külön nem adta meg, ezt a jövedelmi mutatókból levonni utólag nem is tudtam. 1967-ben még a kiegészítő tevékenység távolról sem iltott olyan méreteket, hogy a különbözeti jövedelemnek összege és elvonása közti összefüggésre vonatkozó következtetéseimet érdemben érintené. Egyúttal aláhúznám, hogy itteni álláspontom nem tagadja azt a lehetőséget, hogy a gyenge termelőszövetkezetek a mezőgazdasági termelésben mutatkozó jövedelemhiányukat kiegészítő tevékenységgel kisebb-nagyobb mértékben kompenzálhatják. Ez azonban más kérdés.

** A termelőszövetkezeti különbözeti jövedelem fogalmáról, kiszámításának módjáról a Közgazdasági Szemle 1966. 5. számában („A termelés differenciáltságának okai és a különbözeti jövedelem a mezőgazdaságban”, 539—552. l.), valamint a Pénzügyi Szemle 1967. 4. számában („A különbözeti jövedelem elemei a termelőszövetkezetben”, 276—287. l.) fejtettem ki nézetemet.

A különbözeti jövedelmek alakulása a mezőgazdasági termelőszövetkezetek csoportjaiban 1967-ben

Megnevezés	Egy kh termőterületre jutó halmozatlan termelési érték (Ft)									Az összes termelőszövetkezet
	2000-nél kevesebb	2001—2500	2501—3000	3001—3500	3501—4000	4001—4500	4501—5000	5001—5500	5500-nál több	
Különbözeti bruttó jövedelem ..										
a) egy kh-ra.....	— 723	— 238	— 51	250	594	889	1196	1 472	2 759	807
b) egy dolgozó tagra	—6237	—2182	—657	1146	5162	7232	9021	10 680	16 894	6312
Különbözeti nettó jövedelem										
a) egy kh-ra.....	— 229	— 94	— 1	69	210	330	419	520	972	
b) egy dolgozó tagra	—1924	— 937	— 56	189	1815	2823	3169	3 808	6 024	2269
Az egy kh-ra jutó különbözeti bruttó jövedelemből										
a) nagyobb munkatermelékenységre	— 365	— 181	—126	—32	255	399	517	699	1 326	336
b) több munkaráfordításra	— 358	— 57	75	282	339	490	679	773	1 433	471

nagyobb a szerepe az egységnyi területen felhasznált több eleven munkának, mint az eleven munka nagyobb termelékenységének. Az előbbi részesedési aránya általában 50—60 százalékra tehető. Ez alól tulajdonképp csak a legjobb termelőszövetkezetek tekinthetők kivételnek. Ezek különbözeti jövedelmének keletkezésében ugyanis a nagyobb munkatermelékenység szerepe a jelentősebb. Ha ettől eltekintünk, úgy értékelhetjük a helyzetet, hogy a közepes és a jó termelőszövetkezetek különbözeti jövedelmük több mint feléhez azzal jutnak, hogy felhalmozott álló- és forgóalapjuk révén azonos területre számítva több munkaalkalmat teremtettek, mint a gyenge gazdaságok. Például álló- és forgóalapjaiknak egy kh termőterületre jutó értéke mintegy 15, illetőleg 25—35, a felhasznált eleven munka mennyisége 15, illetőleg 20—30 százalékkal több a jó és a legjobb termelőszövetkezetekben, mint a gyengékben. Egészen természetes, hogy egységnyi területen több álló- és forgóeszköz felhasználásának alapvető feltétele volt a föld jobb minősége. Az ehhez szükséges pótlólagos ráfordítások előteremtésében pedig a föld jobb minősége, valamint a valamelyest feltétlenül kedvezőbb összetételű technikai felszereltség alapján elért magasabb munkatermelékenység is szerepet játszott. Ez utóbbira visszavezethető különbözeti jövedelem nagy része nettó jövedelemmé válik és felhalmozásra kerül.

Szocialista mezőgazdaságunkban az állam törekszik a különbözeti jövedelem keletkezésének befolyásolására. Szinte általános az a felfogás, hogy az ipari termékek árához viszonyítva alacsony mezőgazdasági árakkal az állam elvonja a bruttó jövedelem egy részét, s benne a különbözeti jövedelem tetemes részét. Ez a nézet már csak azért is figyelmet

érdemel, mert az alacsony mezőgazdasági árak alkalmazásának és tartós fenntartásának elvi megalapozását szolgálta s szolgálja továbbra is. De mi a helyzet a valóságban? Az alacsony mezőgazdasági árak, attól függetlenül, hogy mennyire alacsonyak, kisebb vagy nagyobb mértékben korlátozzák a termelőszövetkezeteket a bruttó jövedelem realizálásában. A különbözeti jövedelmek keletkezését azonban kevésbé érintik. Ezt egyébként meggyőzően bizonyítja, hogy az 1959—1968. évek időszakában az alacsony árak révén erősen korlátozott realizált bruttó jövedelem ellenére a termelőszövetkezetek bruttó jövedelmi mutatói (egységnyi területre, egy munkanapra, egy dolgozó tagra) szerfölött differenciáltak voltak, s évről évre nagy összegű különbözeti jövedelmek jöttek létre.

Az alacsony mezőgazdasági árszínvonal mindenekelőtt a bruttó jövedelem realizálását korlátozza, a különbözeti *jövedelmek alakításában igen mérsékelt* szerepet játszat.

A különbözeti jövedelmek keletkezésének befolyásolására hivatkozva az alacsony mezőgazdasági árak és árszínvonal létjogosultságát indokolni nem lehet. Az árak ugyanis akár alacsonyak, akár magasak, alapjában véve azonosak minden termelőszövetkezet számára, ezért önmagukban nem gyakorolhatnak komolyabb befolyást a differenciált költségek alapján realizálódó nagyon is különböző jövedelmek *arányaira*.

Egységes árak mellett, mivel azokat a leggyengébb vállalatok termelési költségeihez szabni nem lehet, elkerülhetetlen a termelőszövetkezetek egy bizonyos, kisebb vagy nagyobb részének jövedelemalakulását befolyásoló állami támogatás, a termelési költségek csökkentését szolgáló kedvezmények és közvetlen jövedelemkiegészítések nyújtása. Ezeket a termelőszövetkezetek egyedi termelési adottságaihoz és költségeihez igazodva lehet adni, ezért van lehetőség arra, hogy alkalmazásukkal a különbözeti jövedelmek keletkezését is befolyásolják. Könnyen belátható, hogy minél nyomottabbak az árak, a termelőszövetkezeteknek annál szélesebb köre kell az állami támogatást valamilyen formában kiterjeszteni. A szélesebb kör viszont megnehezíti az egyedi feltételek követését, a nyújtott kedvezmények, jövedelemkiegészítések hovaforrásának és eredményeinek ellenőrzését. Nyomott árak esetén a különbözeti jövedelmek keletkezésének támogatásokkal való befolyásolása is veszít hatékonyságából.

Mindenekelőtt az üzemviteli támogatások (gépjavítási és gépi munkák díjaiból adott engedmények, gümőkórmentesítési, üszőnevelési, levele született borjak utáni, talajjavítási, erdőtelepítési és erdőfelújítási, tanulóképzési juttatások, ár-, jövedelem- és munkadíj-kiegészítések, a mérleghiány utólagos fedezése stb.) azok, amelyek a bruttó jövedelem alakításán keresztül a különbözeti jövedelmek keletkezését is befolyásolják. Ezek teljes összege 1967-ben egy dolgozó tagra 3418 Ft-ot tett ki. Ugyanez a legkisebb gazdasági eredményt elérő termelőszövetkezetekben 5600—6900, a legjobbokban 2100—2200 Ft volt. Az üzemviteli támogatások tehát többet nyújtanak a gyenge gazdaságoknak, de jut azokból a jó gazdaságoknak is, mivel köztük nemcsak segítő, hanem kimondottan ösztönző jellegű juttatások is vannak. Az előbbiekből a gyenge, az utóbbiakból pedig a jó termelőszövetkezetek jutnak hozzá nagyobb összeghez.

Az üzemviteli támogatások tehát az összes termelőszövetkezetet

Az állami támogatás hatása a különbözőzeti jövedelmekre a szövetkezetek különböző csoportjaiban

Megnevezés	Egy kh termőterületre jutó halmozatlan termelési érték (Ft)									Az összes termelőszövetkezetben
	2000-nél kevesebb	2001—2500	2501—3000	3001—3500	3501—4000	4001—4500	4501—5000	5001—5500	5500-nál több	
Bruttó jövedelem (Ft)	1162	1647	1834	2135	2479	2774	3081	3357	4644	2692
Üzemviteli állami támogatás (Ft)	486	449	360	342	276	262	226	218	249	317
Üzemviteli állami támogatás nélkül számított bruttó jövedelem (Ft)	676	1198	1474	1793	2203	2512	2855	3139	4395	2375
Az átlagoshoz viszonyított bruttó jövedelem (%-ban)	43	61	68	79	92	103	114	125	172	100
Átlagoshoz viszonyított üzemviteli állami támogatás (%-ban)	153	142	114	108	87	83	71	69	78	100
Átlagoshoz viszonyított üzemviteli állami támogatás nélkül számított bruttó jövedelem (%-ban)	28	50	62	75	93	106	120	132	185	100

érintik. Ez a különbözőzeti jövedelem keletkezésére gyakorolt hatásukat erősen meggyengíti. Ennek ellenére ezek juttatásának eredményeként a különbözőzeti jövedelmek viszonylagos és abszolút nagysága is csökken. 1967-ben az üzemviteli támogatások a közepes termelőszövetkezetekben 70—140, a jókban 140—190, a legjobbakban 190—250 Ft-tal csökkentették az egy katasztrális hold termőterületre jutó különbözőzeti jövedelmet. Az üzemviteli állami támogatások főleg azzal csökkentik a különbözőzeti jövedelmeket, hogy a gyenge, kiváltképp a leggyengébb termelőszövetkezetek realizált bruttó jövedelmét erősen feljavítják, ennek mintegy 35—40 százalékát adják. (Ezekben a termelőszövetkezetekben az adott beszerzési és értékesítési árak mellett az üzemviteli támogatás a termelés fenntartásának feltétele, csak ezzel lehet a tagok átlagos részesedését évi 8—10 ezer Ft-os szinten tartani és a nélkülözhetetlen felhalmozást biztosítani.)

Termelőszövetkezeteink mai gazdálkodásában igen jelentős az állami beruházási kedvezmény. Az e téren élvezett anyagi előny a megvalósított beruházások nagyságától és összetételétől függ, minthogy ezt a bekerülési költség százalékában adják, mégpedig a beruházási objektumok fajtái szerint differenciáltan. Minél erősebb gazdaságilag egy termelőszövetkezet, annál többet ruház be a termelőerők egységnyi mennyiségére (egy kh-ra, egy tagra, az álló- és forgóalapok 100 Ft-jára). Segíti az is, hogy nagyobb hitelképessége révén több hitelhez jut. Könnyen belátható, hogy a beruházási kedvezményeket és a hitelfelvételi lehetőségeket az új gazdasági irányításban jobban aknáztatják ki a jó termelőszövetkezetek, mint a gyengék. A beruházási kedvezmények és a hitelek — az üzemviteli támogatásokkal ellentétben — a különbözőzeti jövedelmek keletkezését fokozzák. Ez a szerepük elsősorban az egységnyi területre és munkanapra jutó technikai felszereltség gyorsabb előrehaladása útján valósul meg, a jó termelőszövetkezetek termelésének, és ezzel

együtt bruttó jövedelmének nagyobb arányú növekedésével. Ha jól gazdálkodnak, termelőszökeiket ésszerűen hasznosítják, előnyhöz jutnak a költségek alakulásában is, ami ugyancsak bruttó jövedelmük, s benne a különbözeti jövedelmük növekedésének forrásává lesz. E tényezőkkel a különbözeti jövedelmek keletkezésében a következő években feltétlenül számolni kell.

A különbözeti jövedelmek adóztatása

A különbözeti jövedelmek keletkezésének befolyásolása korlátozott keretek közt valósulhat meg. Az árak nem igazíthatók az egyedi termelési feltételekhez, az állami támogatásokat pedig a termeléspolitikai céloktól nem lehet elvonatkoztatni, s egyoldalúan kihasználni a különbözeti jövedelmek keletkezésének befolyásolására. Akarjuk vagy nem akarjuk, szükségszerű a különbözeti jövedelem kisebb vagy nagyobb mérvű adóztatása, illetve elvonása is. Ebben az esetben az állami szabályozás a jövedelem keletkezéséről a felhasználásra, a realizált bruttó jövedelemtől a felhasználható bruttó jövedelemre terelődik át.

A keletkezett különbözeti jövedelem egy részének elvonására elsősorban az adók — a föld- és jövedelemadó — alkalmasak. Az államnak befizetett társadalombiztosítási és nyugdíjjárulék ellenében a termelőszövetkezeti tagok szociális, egészségügyi és nyugellátást kapnak, jövedelemelvonásként mégis ezt is figyelembe lehet venni. A három tétel együttesen (a statisztika elnevezése szerint) a központi elvonás, amelynek országos átlagban kereken 70 százaléka a föld- és jövedelemadó. A termelőszövetkezeteknek az említetteken kívül vannak még további jövedelmet terhelő kiadásai is: az egyéb adók és illetékek. Ezeket költségként számolják el, a jövedelmi mutatókban nem szerepelnek, ezért a jövedelemelvonásban sem indokolt velük számolni.

A 3. sz. táblázat adataiból több következtetést vonhatunk le:

a) 1967-ben a termelőszövetkezetek különbözeti bruttó jövedelmét — egyébként helyesen — részben vonták el. Az elvonás abszolút összege ott volt nagyobb, ahol a különbözeti jövedelem is több volt, de azt viszonylag kevésbé terhelte le. A különbözeti jövedelem nagy hányadát csak a gyengék átlagánál némileg jobb termelőszövetkezetekben vonták el. A leggyengébb szövetkezetekben pedig a jövedelemelvonás a különben is meglévő jövedelemhiányt tetézte meg.

b) Ehhez hasonló a kép a különbözeti nettó jövedelem elvonásában. Két területen van különbség. Először, a közepesnél gyengébb, de még a különbözeti jövedelmet realizáló termelőszövetkezetekben a jövedelemelvonás több, mint a nettó jövedelemként képződő különbözeti jövedelem. Ezek nettó jövedelmében tehát a kimondottan gyenge termelőszövetkezetekkel szemben nem jelent előnyt, hogy különbözeti jövedelmet realizáló vállalatok. Másodsor az átlagosnál jobb termelőszövetkezetekben a különbözeti nettó jövedelemnek — a legjobb termelőszövetkezeteket kivéve — mindenütt több mint a fele elvonásra került.

c) A munkatermelékenységekben meglévő különbségeknek tulajdonítható különbözeti jövedelmek 16—20 százalékkal haladják meg a nettó különbözeti jövedelmek összegét. Ebben az összefüggésben ezért a különbözeti jövedelmek viszonylagos leterhelése kisebb.

A termelőszövetkezetek különbözőzeti jövedelmének elvonása 1967-ben

Megnevezés	Egy kh termőterületre jutó halmozatlan termelési érték (Ft)										Az összes termelőszövetkezetben
	2000-nél kevesebb	2001—2500	2501—3000	3001—3500	3501—4000	4001—4500	4501—5000	5001—5500	5000-nél több		
Bruttó jövedelem (Ft)	1162	1647	1834	2135	2479	2774	3081	3357	4644	2692	
Különbözeti bruttó jövedelem (Ft) ..	—723	—238	—51	250	594	889	1196	1472	2759	807	
Különbözeti nettó jövedelem (Ft) ..	—229	—94	—1	69	210	330	419	520	972	287	
Központi elvonás (Ft)	129	163	187	213	241	253	277	281	355	241	
Központi elvonással csökkentett bruttó jövedelem (Ft)	1033	1484	1647	1922	2238	2521	2804	3076	4289	2451	
Központi elvonás a bruttó jövedelem %-ában	11	10	10	10	10	9	9	8	8	9	
Központi elvonás a különbözőzeti bruttó jövedelem %-ában	—18	—68	—66	85	41	28	23	19	13	30	
Központi elvonás a különbözőzeti nettó jövedelem %-ában	—56	—173	—187	—308	—114	77	66	54	36	84	
Központi módosított elvonás (Ft)	108	164	217	243	279	295	368	375	466	280	
Módosított központi elvonással csökkentett bruttó jövedelem	1054	1483	1617	1892	2200	2479	2713	2982	4178	2412	
Módosított központi elvonás a központi elvonás %-ában	83,07	100,61	116,04	114,08	115,76	116,60	132,85	132,85	131,26	116,18	
Módosított központi elvonás a bruttó jövedelem %-ában	9	10	12	11	11	11	12	11	10	10	
Módosított központi elvonás a különbözőzeti bruttó jövedelem %-ában	—15	—69	—425	97	47	33	31	25	17	35	
Módosított központi elvonás a különbözőzeti nettó jövedelem %-ában	—47	—174	—217	352	133	89	88	72	48	97	

Az elvonás erősen degresszív százalékos arányban terhelte a növekvő nagyságú jövedelmeket, ezért a termelőszövetkezetekben felhasználható bruttó jövedelem differenciáltságát — a realizált bruttó jövedelem differenciáltságához képest — nem mérsékelte, nem töltött be kiegyenlítő szerepet. Ez annak ellenére volt így, hogy a jó és a jobb termelőszövetkezetekben az egységnyi területre, egy tagra számított központi elvonás rendre nagyobb volt, mint a gyengébbekben. Az államnak teljesített befizetések növekedésének aránya azonban — a gyengéktől a jók felé haladva — a társadalombiztosítási hozzájárulást kivéve kisebb, mint a bruttó jövedelemé. Ez a nyitja annak, hogy a bruttó jövedelem differenciáltabb volt, mint a terhére teljesített állami befizetések.

Az utóbbi években többször felvetődtek és az új gazdasági mechanizmus irányelveinek kidolgozásakor is napirenden volt, hogy a jövedelemelvonás — az üzemek jobb gazdálkodásban való érdekeltiségének fenntartása mellett — mérsékelje a realizált bruttó jövedelem differenciáltságát. Első lépés volt ez irányba 1967-ben a progresszív társadalombiztosítási és nyugdíjjárulék fizetésére való áttérés. 1968-tól módosították az adórendszert, a földadó abszolút összegét növelték, *elsősorban* a jövedelemadó rovására, differenciáltságát pedig fokozták.* A különbözőzeti jövedelmek és a központi elvonás kapcsolatát úgy is vizsgáltam, mintha az új adórendszer már 1967-ben érvényesült volna. Ezzel számol a 3. sz. táblázatban az ún. módosított központi elvonás.

„A módosított központi elvonás” az eredetihez képest eltérő eredményeket ad, mert megváltozott az adófizetési kötelezettség termelőszövetkezetek közötti megoszlása, továbbá az adók és a társadalombiztosítási járulék, s ezáltal a központi elvonás összege megnövekedett. Ennek alapján a következő kiegészítéseket tehetjük:

a) A termelőszövetkezetek egy kh-ra jutó terhelése átlagosan mintegy 17 százalékkal magasabb. A közepesen gyenge termelőszövetkezeteknél gyengébbekben a központi elvonás csökken vagy változatlan marad, a közepesen gyenge és valamivel jobb termelőszövetkezetekben 14—16, a közepes termelőszövetkezetekben 16—18, a jó és a legjobb termelőszövetkezetekben pedig 28—32 százalékos a növekedés. A termelőszövetkezetek kataszteri tiszta jövedelem szerinti csoportosítása jelentősen eltérő eredményt ad, eszerint a gyenge termelőszövetkezetekben általánosan csökken az egységnyi területre jutó központi elvonás, a közepes színvonalon gazdálkodó termelőszövetkezetekben 16—18, a jókban 30—40, a legjobbakban pedig 60—65 százalékos az emelkedés.

A különbözőségeket azt bizonyítják, hogy a jó, a közepes és a gyenge termelőszövetkezetek besorolása nagyon eltérő, attól függően, hogy a csoportosítás ismérvének a föld minőségének jellemzésére alkalmazott aranykoronában kifejezett kataszteri tiszta jövedelmet vagy a termőterületre jutó termelési értéket tesszük meg. Ebből két következtetést vonhatunk le. Az egyik, hogy nem mindenütt tudnak élni a természettől kapott jobb adottságokkal, benne a föld nagyobb természetes termékenységeivel. A másik, hogy az aranykorona-érték nem tükrözi megfelelően a föld minőségét. Mindig akadnak gazdaságok, amelyek nem gazdálkodnak olyan eredménnyel, ahogy földjeik minősége azt lehetővé tenné.

* A földadó emelését a részesezés után fizetett jövedelemadó kulcsának 7 százalékról 6 százalékra való mérséklésével javarészből ellensúlyozták.

Viszont történeti tanulság szerint nem igen fordulhat elő, hogy egy adott országban tömegesen ne használnák ki, s ne gyümölcsöztetnék javukra a jobb természeti adottságokból származó előnyöket. Végül is arra kell következtetnem, hogy a földadó kivetésének aranykorona-értékre alapozott módosítása távolról sem adja a földadó olyan átcsoportosítását, amelyet vártak tőle. Úgy tűnik, hogy a földek aranykorona-értéke nem alkalmas a földadó nagyságának megszabására.

b) Noha az új adórendszer a központi elvonás összegét növeli, és az elvonás arányát megemeli, nem változtat azon, hogy a különbözeti jövedelmek elvonása továbbra is részleges marad. A különbözeti bruttó jövedelemből elvont hányad arányát 4—6, maximum 8 ponttal fokozza. A különbözeti nettó jövedelem s a munkatermelékenységnek tulajdonítható különbözeti jövedelem elvonásának aránya természetesen jóval nagyobb mértékben, általában 12—18—22 ponttal, esetenként ennél nagyobb mértékben növekszik. Továbbra is érvényben marad azonban a különbözeti jövedelem abszolút összegének és viszonylagos terhelésének fordított aránya. A jó termelőszovetkezetek nagyobb összegű különbözeti jövedelmének viszonylag kisebb hányadát vonják el, mint a náluknál gyengébbek esetében.

c) A módosított központi elvonás az 1967. évi tényleges 9 százalékról 10 százalékra növeli a bruttó jövedelem terhelését. Ezen belül a gyenge termelőszovetkezetek átlagánál gyengébb termelőszovetkezetek terhelése csökken vagy változatlan marad, míg a náluknál jobb termelőszovetkezetekben a viszonylagos terhelés némileg fokozódik, de az egy kh termőterületre jutó halmozatlan termelés nagyságrendi sorában a nagyobb termelési értékkel nem feltétlenül jár együtt a realizált bruttó jövedelem viszonylagos terhelésének a növelése. Tehát előreláthatóan a különbözeti jövedelmet realizáló termelőszovetkezetek bruttó jövedelmének viszonylagos adóterhelése továbbra sem lesz progresszív.

Ez azért is feltehető, mert elemzésünkben a realizált jövedelmeket s azok vállalati arányait az 1967. évi szinten változatlannak vettük. A gyakorlatban azonban a termelőszovetkezetek vállalati bruttó jövedelmüket többé-kevésbé rendszeresen növelik, legalábbis törekszenek erre. Ebben több eséllyel indulnak s nagyobb eredményt érnek a jó termelőszovetkezetek, mint a gyengék. A bruttó jövedelem differenciált növekedése ma sokkal inkább érvényesül, mint eddig bármikor, ezért biztosra vehető, hogy a különbözeti jövedelmet élvező termelőszovetkezetek bruttó jövedelmének adóterhelése a korábbihoz hasonlóan degresszív lesz. Az adózás tehát továbbra sem lesz hatékony eszköz a vállalati bruttó jövedelem differenciáltságának a mérséklésében.

A különbözeti jövedelem elvonásának értékelése és az adózás fejlesztésének néhány problémája

Abból, hogy a különbözeti jövedelem elvonása részleges, s a termelőszovetkezetek bruttó jövedelmének terhelése degresszív, a különbözeti jövedelem adóztatásáról ítéletet alkotni, értékelést adni nem lehet. A különbözeti jövedelem adóztatása az állami jövedelem szabályozásának része, ezért a termelőszovetkezetek jövedelmi helyzetének tükrében mi-

nősíthető. Ebben az összefüggésben érdemes megnézni, mire használják fel a termelőszövetkezetek a különbözeti jövedelem el nem vont részét.

A különbözeti jövedelem nagyobb hányadát a szövetkezeti tagok részesedésére és a szerződéses munkaerők bérére fordítják, s csak a kisebb része marad meg vállalati közös felhasználásra, mint nettó jövedelem. Ebből a termelőszövetkezeti jövedelmek állami szabályozása számára legalább két fontos közgazdasági tanulság adódik. Az egyik, hogy a termelőszövetkezeti realitásoktól szakadnánk el, ha a különbözeti jövedelmet megkísérelnénk a nettó jövedelemre korlátozni. A másik pedig az, hogy lévén a különbözeti jövedelmek nagyobb hányada munkadíj, emiatt sem lehet szó teljes elvonásról, hiszen ezzel a jó termelőszövetkezetekben a munka szerinti részesedés anyagi alapjait ásnák alá.

A termelőszövetkezetekben visszamaradt különbözeti nettó jövedelem fontos forrása a felhalmozásnak, kiváltképp azokban a termelőszövetkezetekben, amelyekben a különbözeti bruttó jövedelem s ezzel együtt a nettó jövedelem is nagy. A közepes és ezeknél jobb termelőszövetkezetekben az összes felhalmozás 60—85 százalékának a különbözeti jövedelem a forrása. Ha tehát a különbözeti nettó jövedelmet a jó és legjobb termelőszövetkezetektől elvonnák, akkor lényegében megfosztanák őket a felhalmozási lehetőségeiktől.

A különbözeti jövedelem elvonását egyrészt a termelőszövetkezeti tagok és a szerződéses munkaerők közös gazdaságból származó személyi jövedelmének, másrészt a vállalati felhalmozásnak külön-külön, majd egymással összekapcsolt értékelése alapján lehet megítélni. Sem az egyik, sem a másik részletes elemzésére e cikk keretében nem vállalkozhatom.

A jó és a legjobb termelőszövetkezetekben a termőterület egy kh-jára jutó személyi jövedelem 80—148 százalékkal volt több, mint a gyengékben, az elevenmunka-ráfordítás pedig 37—70 százalékkal. A különbség érzékelteti, hogy a jó és a legjobb termelőszövetkezetek a nagyobb munkatermelékenységből fakadó különbözeti jövedelem igen tetemes részét fordítják a személyi jövedelem feljavítására. (Az egy dolgozó tagra jutó, közből származó személyi jövedelemben a különbség kisebb, 62—83 százalék.) A tagok részesedésének a különbözeti jövedelemből történő feljavítását számottevő részben a jó és legjobb termelőszövetkezetek nagyobb tagsűrűsége, bizonyos túlnépesedése teszi szükségessé. Ma már ritkán fordul elő, hogy a jó és a gyenge termelőszövetkezetek egy munkanapra jutó személyi jövedelme jobban különbözne, mint a munka termelékenysége. A munkatermelékenység javára mutató pozitív különbség azonban nem nagy, például a legjobb termelőszövetkezetekben a 10 órás munkanapra jutó személyi jövedelem 45, a bruttó jövedelem pedig 50 százalékkal több, mint a gyengékben. Minthogy a gyenge termelőszövetkezetektől a jók felé haladva a két mutató növekedési aránya nagyon közel esik egymáshoz, feltétlenül kell lenniök olyan szövetkezeteknek, amelyekben a részesedés adott társadalmi körülményeink közt indokolatlanul magas. Nem volna helyes azonban ezt eltúlozni, hiszen a jó termelőszövetkezetekben az egy dolgozó tagra jutó átlagos évi kereset 16 500—18 000, a legjobbakban pedig 20 000 Ft körül alakul. Ma éppen úgy érvényes, mint a korábbi években, hogy nem a jó és legjobb termelőszövetkezetek tagjainak évi részesedése magas, inkább

A különbözőzeti jövedelem felhasználása 1967-ben

Megnevezés	Egy kh-ra jutó halmozatlan termelési érték (Ft)										Az összes termelőszövetkezetben	
	2000-nél kevesebb	2001—2500	2501—3000	3001—3500	3501—4000	4001—4500	4501—5000	5001—5500	5500-nál több			
<i>Egy kb termelői letre jutó</i>												
bruttó jövedelem (Ft)	1 162	1 647	1 834	2 135	2 479	2 774	3 081	3 357	4 644	2 692		
különbözőzeti bruttó jövedelem (Ft)	—723	—238	—51	250	594	889	1 196	1 472	2 759	807		
Ebből:												
Személyi jövedelem	—494	—144	—50	181	384	559	777	952	1 787	520		
Nettó jövedelem	—229	—94	—1	69	210	330	419	520	972	287		
<i>A különbözőzeti jövedelem %₀-os megoszlása</i>												
Személyi jövedelem	—68,3	—60,5	—98	72,4	64,6	62,9	65	64,7	64,7	64,4		
Nettó jövedelem	—31,7	—39,5	—2	27,6	35,4	37,1	35	35,3	35,3	35,6		
<i>Egy dolgozó tagra jutó</i>												
Bruttó jövedelem (Ft)	16 481	20 536	22 061	23 864	27 880	29 950	31 739	33 398	39 612	29 030		
Különbözőzeti bruttó jövedelem (Ft)	—6 237	—2 182	—657	1 146	5 162	7 232	9 021	10 680	16 894	6 312		
Ebből:												
Személyi jövedelem	—4 313	—1 245	—601	957	3 347	4 409	5 852	6 872	10 870	4 043		
Nettó jövedelem	—1 924	—937	—56	189	1 815	2 823	3 169	3 808	6 024	2 269		

a gyenge termelőszövetkezetek tagjaié alacsony. Csupán a termelőszövetkezetek egy szűk körénél lehetett volna indokolt a részesedés megszorítása végett a különbözeti jövedelem fokozottabb elvonása. Sokkal inkább a jövőre nézve fontos, hogy az egy dolgozó tagra és munkanapra jutó részesedés további differenciálódását visszatartsák, s lehetőleg meg is előzzék. De evégett nem lehet egyoldalúan alkalmazni a különbözeti jövedelmek elvonásának fokozását. Egyidejűleg hathatósan kell segíteni azt is, hogy a gyenge termelőszövetkezetek realizált bruttó jövedelme, s benne a tagok részesedése, gyorsabban növekedhessen, mint a jókban.

Termelőszövetkezeteinkben a felhalmozás bruttó jövedelemből való részesedésének aránya eléggé kiegyenlített. 1967-ben a gyenge termelőszövetkezetekben 22, a közepesekben 23, s a legjobbakban 24 százalék. Hasonlóan minimálisak az eltérések akkor is, ha a felhalmozást a lekötött álló- és forgóeszközök értékéhez viszonyítjuk. Ez a mutató a gyenge termelőszövetkezetekben 7—8, a közepesekben 9—10, a jókban 11—12, s a legjobbakban 13 százalék körül alakul. Termelőszövetkezeteinknek aszerint, hogy milyen jövedelemszínvonalon gazdálkodnak, 8—15 évre van szükségük ahhoz, hogy álló- és forgóeszközeiket megkét-szerezzék. Ezek a felhalmozási arányszámok a jó termelőszövetkezetekben sem túlzottak, ha meggondoljuk, hogy a termelőeszköz-ellátottságuk sok területen hiányos. Az egymáshoz kétségtelen közeleső viszonzyszámok mögött az egységnyi területre, egy munkanapra, valamint a 100 Ft álló- és forgóeszközre jutó felhalmozás abszolút összegében igen tekintélyesek a különbségek. A saját jövedelemből való felhalmozás kedvezőbb lehetősége azonban csak 1967-ben nyílt meg. A felhalmozás rovására megnövelt jövedelemelvonás a jó és a legjobb termelőszövetkezetekben lefékezne a termelés növekedési ütemét, holott ez a gazdaságosság javítása végett is szükséges.

A termelőszövetkezeteknek 1967 végére, az új mechanizmus bevezetésének idejére kialakult jövedelmi helyzete és jövedelemfelhasználása azon túlmenő változtatást, hogy az elvonás progresszíve terhelje a vállalati bruttó jövedelmeket, nem követelt, s nem is tett lehetővé. Az 1968-ban bevezetett új föld- és jövedelemadó az azonban — mint láttuk — nem visz eléggé a bruttó jövedelem progresszív terhelésének az irányába. Továbbá napjainkban több tényező (a vállalati önállóság megnövekedése, a termelői árak emelkedése, a gazdálkodás színvonala szerint differenciált fejlesztési lehetőségek, s ezzel összefüggésben a jó gazdaságok gyengékénél előnyösebb helyzete a beruházási kedvezmények elérésében, állami hitelek felvételében) is úgy hat, hogy a termelés differenciálódásának erősödése folytán a realizált különbözeti jövedelmek összege gyorsan növekszik. Már is időszerűnek látszik a következő középtávú fejlesztés időszakára, az 1971—1975. évekre a különbözeti jövedelmek adóztatásának átalakítása. Már most indokolt átgondolni, milyen változtatások lesznek célszerűek.

Mindenekelőtt nézzük meg az aranykorona-értékek szerint differenciált adózás kérdését. A földek kataszteri tiszta jövedelmének aranykorona-értéke és a realizálható jövedelem nagysága elszakadt egymástól, az aranykorona-értékre kivetett adó nem úgy osztja el a terhelést, ahogy a teherviselő képesség a valóságban megvan. A földek aranykorona-értékének az adózásban való felhasználását lehetőleg el kell ej-

teni. Már többször (a gazdaságirányítás új rendjének kidolgozása során is) javasolták a „javított kataszteri tiszta jövedelem” kimunkálását. Még nem fejtették ki, hogy miként javíthatnánk ki az aranykorona-értékek „hibáit”. Ismert, hogy az aranykorona-értékek egyedi esetekben való felülvizsgálata és kiigazítása szinte permanensen folyik. Egy-egy termelészövetkezet számára ez több-kevesebb megoldást hozott is, az aranykorona-értékek által nyújtott minősítés egész rendszerét azonban vajmi kevésbé javította. Az aranykorona-értékek egyszeri tüzetes és minden földhasználóra kiterjedő átvizsgálása, majd kijavítása aligha történhetne másként, mint az elért jövedelmi mutatókkal való összevetés útján. Miért ne lehetne akkor a föld adóztatásánál az elért jövedelmek mutatóit közvetlenül figyelembe venni? Miért kellene az így nyert tájékoztatást az aranykorona-érték mutatóiba átvinni, amikor ezek a termékek jövedelmességi viszonyainak megváltozásával előbb vagy utóbb ismét elavulnak? Az átvitelnek csak akkor volna értelme, ha a termelészövetkezetek nem számítanák rendszeresen jövedelmüket. Leginkább elfogadhatónak látszik, hogy az adóalap meghatározásánál a termelészövetkezetek földjének átlagos aranykorona-értéke helyébe egy jól megválasztott év, esetleg több év bruttó jövedelmének egy kh termőterületre jutó összegét állítsák. Ezt mint adóalapot hosszabb időre, legalább egy középtávú fejlesztési időszakra változatlanul lehet hagyni. Így az adott időszakban a föld gazdasági kihasználásának javításából származó jövedelmi többlet a termelészövetkezeteket illetné.

Az adózás bármely formájáról legyen is szó, az országos vezető szervek a jövedelemelvonás szabályozásakor nem foglalkozhatnak külön-külön minden egyes termelészövetkezettel, hanem csak a termelészövetkezetek csoportjaival. A csoportosításra az egységnyi termőterületre jutó bruttó jövedelem nagysága látszik legalkalmasabbnak. Az eszerint csoportosított termelészövetkezetek bruttó jövedelméhez szabott adók viszik leginkább oda a terhelést, ahová azt irányítják. Ha ez a csoportosítás nem áll rendelkezésre, az egységnyi területre jutó halmozatlan termelési érték szerinti csoportosítás kerülhet felhasználásra. Semmiképp sem jó megoldás az aranykorona-érték szerinti csoportosítás alapján szabályozni az adót, mert az adatok mindig elfednek bizonyos eltérést, az elért jövedelem és a jövedelemszerzés reális feltételei közt. A szabályozásnál a tagsűrűség különbségével is számolni kell, ezért az adótelek, adókulcsok megállapításánál nem elegendő csak az egységnyi területre jutó jövedelem nagyságához, annak differenciáltságához igazodni, hanem tekintettel kell lenni az egy tagra jutó bruttó jövedelem összegére és differenciáltságára is. Az egységnyi területre jutó bruttó jövedelem különböző szintjein ez utóbbi összegét s a vele szemben reálisan jelentkező jövedelemigényt kell döntőnek tekinteni az adóterhelés, s annak progressziója megállapításánál.

Újra átgondolandó kérdés az is, hogy milyen adókkal valósítsák meg a jövedelemelvonást. A nyugdíj- és társadalombiztosítási járulék az adókhöz hasonlóan terheli a termelészövetkezetek nettó jövedelmét, mégsem adó. Ezt a nyugellátás és a társadalombiztosítás általános rendszerébe kell beilleszteni, a jövedelemszabályozás céljainak megvalósításába, az adózási formák kiválasztásába nem kapcsolható be.

Az alkalmazásra kerülő adóformákat a jövedelemelvonással meg-

oldandó feladatok alapján lehet és kell kiválasztani. Mai helyzetünkben e feladatok:

a) a termelőszövetkezetek bekapcsolása a társadalmi közös kiadások viselésébe;

b) a termelőszövetkezetekben realizált vállalati bruttó jövedelem erős differenciáltságának tompítása;

c) a gyenge termelőszövetkezetek támogatására állami pénzügyi alap képzése, a jövedelmeknek a jó és a gyenge termelőszövetkezetek közti átcsoportosítása az állam közvetítésével;

d) a termelőszövetkezeti tagok részesedésének és a nettó jövedelem arányának befolyásolása.

Az adózás lehetőleg ösztönözze, de semmiképp se akadályozza a termelőerők, közöttük a föld kihasználását. Termelőszövetkezeteink az ipari árakhoz képest továbbra is alacsony mezőgazdasági árak mellett, a jövedelemrealizálás korlátozása közepette gazdálkodnak, a jövedelemelvonás összege az összes jövedelemhez mérten csak szerény lehet. Arra kell tehát törekedni, hogy minél kevesebb adónemmel oldják meg a jövedelemelvonást, különben egyetlen célra sem lehet az adózást elégséges mértékben összpontosítani. A mezőgazdasági termékek árának további emelése nehézségekbe ütközik, nem is várható. A jövedelemelvonásnak ma elsősorban a jövedelmek vállalati differenciáltságát és a bruttó jövedelem felhasználását, utóbbival kapcsolatban a részesedés és a nettó jövedelem arányát kell befolyásolnia.

A mai rendszerben a földadónak a realizált bruttó jövedelem differenciáltságának mérséklését, a jövedelemadónak pedig a részesedés és nettó jövedelem arányának befolyásolását szánják.* A földadóval kapcsolatosan láttuk, hogy még átmenetileg sem hozza meg a termelőszövetkezeti bruttó jövedelem progresszív terhelését s differenciáltságának mérséklését. Viszonylag szerény összege miatt nem igen nyújt módot az adótételek erőteljesebb differenciálására sem. A jövedelemadó a részesedés utáni azonos százalékkal alig vagy egyáltalán nem gyakorol hatást a részesedés és nettó jövedelem arányaira. A legjobb volna tehát a két adónemet egyesíteni: földadóvá tenni. Egyetlen adónemet jobban lehetne differenciálni. Kedvezőbb eredményt adna a realizált bruttó jövedelem differenciáltságának mérséklésében, s inkább készítené a termelőerők s benne a föld kihasználására is. A földadó mellett — ha a részesedés és nettó jövedelem arányára a bruttó jövedelem nagyságához igazodó direkt előírás nem lenne — a múlt év augusztusában elrendelt regulatív adóra is szükség lesz, amely büntető jellegű jövedelemelvonást valósít meg azokban a termelőszövetkezetekben, amelyekben a nettó jövedelem, illetőleg a felhalmozás rovására növelik a részesedést. Gondos elemzés alapján, a gyakorlati tapasztalatok figyelembevételével lehet eldönteni, hogy ezt a mai formájában alkalmazzuk-e vagy több-kevesebb módosítással. Még azt is bizonyítani kell, hogy alkalmas-e egyáltalában arra, amire létrehozták.

Az adórendszernek a gazdaságpolitika megvalósításának eszközévé kell válnia. Kialakításának, az adónemek megválasztásának, az adófizetési tételek és kulcsok meghatározásának a gazdaságpolitikával össz-

* Lásd: A gazdasági mechanizmus reformja. (A Magyar Szocialista Munkáspárt Központi Bizottsága 1966. május 25–27-i ülésének anyaga.)

hangban kell lennie. Ez azt jelenti, hogy egyrészt a jövedelemelvonást a termelőszövetkezetek állami támogatásával együtt, azzal összefüggésben kell megoldani, másrészt az adókulcsok vagy adótételek meghatározásánál a termelésre és életszínvonalra vonatkozó célkitűzésekkel kell számolni. Az adórendszert is — a többi gazdaságpolitikai eszközhöz hasonlóan — középtávra (5 évre) előre indokolt szabályozni.

A termelési előirányzatok alapján fel kellene tárni, meg lehetne becsülni, hogy a különböző jövedelmi szintvonalon gazdálkodó termelőszövetkezeteknek az egész szektor termelési növekedéséből milyen hányadot kell megvalósítaniuk, a termelést milyen ütemben kell fejleszteniök, s ennek megfelelően a keletkező jövedelemből mekkora összeget kell felhalmozásra lekötöniök. Egyúttal a termelés és a bruttó jövedelem növekedésével összhangban az is megvizsgálandó lenne, milyen szintre kellene emelni az egy tagra jutó részesedést, s ennek növekedése mekkora összeget vesz igénybe a bruttó jövedelem növekedéséből. A felhalmozás és a részesedés növekedése által igénybe nem vett jövedelemnövekedésre lehetne a termelőszövetkezetek egyes csoportjában az adókat beszállítani úgy, hogy az a termelőerők s benne a föld jobb kihasználására is ösztönözzön.



A termelőszövetkezetek jövedelemszabályozása a szocialista átvezetés befejezése óta sokat fejlődött, segítette a termelés növelését és a termelőszövetkezetek jövedelmi helyzetének a megszilárdítását is. Ezen belül a különbözőzeti jövedelmek keletkezésének és elvonásának kipróbált, a gyakorlat által ellenőrzött módszerei még nem alakulhattak ki. Az új gazdasági mechanizmus egyrészt azért, mert új jövedelemszabályozási intézkedéseket vezetett be, másrészt azért, mert gyorsabb ütemben növekvő és gazdaságosabb termelésre ösztönöz, meggyorsítja a termelőszövetkezetek jövedelmi helyzetének átalakulását. Ezzel lépést kell tartani a különbözőzeti jövedelmek állami befolyásolásában. Ez annál sikeresebb lesz, minél szélesebb körben cserélődnek ki s ütköznek meg az erre vonatkozó különböző elgondolások, s minél előbb kezdődik meg az átfogó és összehangolt szabályozás kidolgozása.

Racionális fogyasztás és távlati fogyasztáspolitikai

A fogyasztók egész életük folyamán számos választási lehetőséggel kerülnek szembe szükségleteik kielégítésekor. Naponta többször is dönteniök kell, hogy a lehetséges alternatívák közül melyiket részesítsék előnyben, vagyis melyik szükségletüket milyen fogyasztási javakkal vagy szolgáltatásokkal elégítsék ki.

Minden gazdasági folyamat meghatározott feltételek között zajlik le és az *egyének mint fogyasztók is adott társadalmi, gazdasági, szociális feltételek között cselekszenek*, vagyis mind preferenciáikat, mind pedig az árucikkek és szolgáltatások közötti tényleges választásaikat a termelési viszonyok, a jövedelmek, az árak és árarányok, a szokások és más tényezők határozzák meg. A fogyasztás fejlődésének tanulmányozása megkívánja azonban azt is, hogy megismerjük a fogyasztók indítékainak, motivációjának jellemző vonásait és ezáltal is segítsük a fogyasztásban érvényesülő és arra ható törvényszerűségek feltárását.

E cikkben — mind mikro-, mind makroökonómiai vonatkozásban — főleg azt vizsgáljuk, hogy *a fogyasztók magatartásában, választásaiban hogyan érvényesülnek racionális megfontolások*. A racionális fogyasztással összefüggő kérdésekre adott válasz a szocialista tervgazdálkodás viszonyai között megkönnyítheti a gazdasági fejlődés befolyásolását általában és a személyi fogyasztás hosszú távú fejlesztését különösen.

A fogyasztás — mint minden gazdasági cselekvés vagy magatartás — racionalitása főleg két oldalról tárgyalható: egyfelől valamely racionális cél elérésére irányuló *cselekvésként*, másfelől a meghatározott cél racionális megvalósítási *módjának eszközeként*.

A racionális fogyasztás mikroökonómiai szintű vizsgálata

A témát először tehát az egyének, a fogyasztók szempontjából vizsgáljuk. Nem szorul különösebb bizonyításra, hogy a lakossági rétegek, fogyasztói csoportok magatartásának vizsgálata nem pótolja a makroökonómiai elemzést. A csoportok viselkedéséből levont következtetések óhatatlanul — kisebb-nagyobb mértékben — eltakarják az átlagtól való, sokszor jelentős, egyéni eltéréseket. (A korábbi évek tapasztalatai számos példát szolgáltatnak az „átlagokban” való gondolkodás nem ritkán komoly veszélyekkel járó buktatóira.) A személyi fogyasztás mikro- és makroökonómiai tanulmányozása tehát kiegészíti egymást. Amíg azonban a népgazdasági szintű vizsgálatokban e téren is jelentős előrehaladást értünk el, addig a mikroökonómiai problémák feltárásában csak a kezdeti lépéseket tettük meg.

A klasszikus polgári fogyasztási elméletek általában abból indulnak ki, hogy az egyének vásárlásaik során a maximális hasznosságot biztosító javak megszerzésére (fogyasztására) törekednek, a legkisebb kiadással.

A „maximális hasznosság” azonban objektíve nem határozható meg, hiszen a „hasznosságot” az egyének különféleképpen értelmezik és nincs olyan mérőeszköz, amely a javak útján megszerezhető hasznosságot összehasonlíthatóvá tenné.

Következésképpen, ha az egyes fogyasztók magatartását az ésszerűség szempontjából vizsgáljuk, minden különösebb bizonyítás nélkül is nyilvánvaló, hogy az egyének preferenciáinak, azok sorrendjeinek jelentős eltérései miatt a *maximális hasznosságra való törekvés — mint a racionalitás kritériuma — önmagában nem definiálható*, vagyis az egyének szempontjából kellően megalapozott *racióális fogyasztási célt* megállapítani nem tudunk.* A fogyasztási vizsgálatoknál azonban gyakorlati eredményekre vezethet a *racióális és nem racióális fogyasztó* típusának megkülönböztetése.

Racionális fogyasztónak azt a személyt tekintjük, aki tudatában van annak, hogy anyagi lehetőségei korlátozottak, vagyis, ha valamely fogyasztási cikket megvásárol, egy másikról le kell mondania. Tisztában van azzal is, hogy adott esetben a piacon többféle lehetőség között választhat, mérlegeli szükségleteinek intenzitását és közülük azokat elégíti ki, amelyeket a legsürgetőbbnek tart. A racionálisan cselekvő személy számításba veszi a később felmerülő igényeit is, fontosabb elhatározásainál kevésbé enged pillanatnyi hangulatainak.

Nem racionális viszont az a fogyasztó, akinek ritkán van határozott, előre átgondolt véleménye, a vásárlások során kevésbé mérlegel a különféle lehetőségek között, könnyen enged pillanatnyi hangulatainak, döntéseit környezetének, ismerőseinek véleménye, a propaganda, a hírverés túlzottan befolyásolja.

Világos, hogy „tisztá” formában a racionális vagy irracionális fogyasztó csak kivételesen létezik, de az uralkodó vonások általában jól megkülönböztethetők nemcsak az egyes személyeknél, hanem bizonyos csoportok fogyasztói magatartását is jellemezhetik.

A felszabadulás utáni időszakban a hazai gazdasági viszonyok bizonyos vonatkozásban kedveztek a *racióális fogyasztói magatartásnak*. Az alacsony életszínvonal tudniillik a fogyasztókat arra készítette, hogy kiadásaikat alaposan meggondolják, jövedelmeiket úgy osszák be, hogy legfontosabb szükségleteiket kielégíthessék. Ilyenkor gyakran többéves „beruházási” tervet is készítenek. Az alacsony jövedelmek jelentékeny hányada az alapvető szükségletek kielégítését szolgálta és a választásnak meglehetősen szűk határt szabott. A csekély jövedelemmel rendelkező személy, akinek elemi igényeit kell kielégíteni, ugyanis kénytelen jövedelmét racionálisan felhasználni. (Persze a csekély jövedelem nem kritériuma a racionális magatartásnak, hiszen az alacsony bér jelentős részét is lehet például itatra költeni, ez pedig nem racionális „viselkedés”.) A nem megfelelő kínálat, a csekély választék, az időszakos áruhiány szintén a választási lehetőségeket korlátozta.

* Ha megkísérelnénk a maximális hasznosságot például az egyéni elégedettség, boldogsággal azonosítani, a gazdasági tevékenységet erkölcsi vagy pszichológiai kritériumok alapján ítélnék meg, ami egyébként a megoldást semmivel sem tenné egyszerűbbé vagy megbízhatóbbá.

Az előzőekből természetesen nem következik, hogy a racionális fogyasztás feltétele az alacsony életszínvonal, az áruhiány vagy a szűk áruválaszték. Mindössze arról a látszólagos ellentmondásról van szó, hogy az alacsony jövedelem „kikényszeríti” a racionális jövedelemfelhasználást, ellenben magas életszínvonal mellett ez a „kényszerítés” nem érvényesül és a racionális fogyasztás feltételei megváltoznak.

Ha az életszínvonal számottevően emelkedik, az áru kínálat bővül, a választék szélesedik, mindezek hatására az egyéni igények és szükségletek is jelentősen differenciálódnak. A jövedelem emelkedésével a létfontosságú szükségletek kielégítése után mind nagyobb összeg fordítható kevésbé fontos, nem elsődrendű szükségletek kielégítésére. Hazánkban például a munkások és alkalmazottak reáljövedelmének az utóbbi tíz évben megvalósult növekedése nemcsak a jövedelmek *átlagos* színvonalát emelte, hanem a differenciálódás következtében a lakosság egyes csoportjainak anyagi helyzete az átlagosnál jóval kedvezőbbé vált. Ezért az egyéni igények, a környezeti hatások befolyása a fogyasztók magatartására megnőtt, hiszen az objektív feltételek lehetővé tették a választás ki- szélesítését, az egyéni kívánságok megvalósítását.

Ezzel kapcsolatban csak megjegyzem (a probléma kifejtése meghaladja e tanulmány kereteit), hogy a fogyasztók „választási szabadsága” szocialista viszonyok között is több oldalról és szempontból vizsgálható. A valóságos helyzet túlzott leegyszerűsítését jelentené az az állítás, hogy például ma hazánkban az átlagos jövedelmű fogyasztók kiadásai vagy fogyasztási szerkezete részleteiben is objektíve meghatározott. A fogyasztóknak még alacsony jövedelem mellett is számos lehetőségük van a kiadási csoportok közötti átcsoportosításra (például kevesebbet költeni táplálkozásra és többet ruházkodásra), vagy az egyes kiadási csoportokon belüli választásra (például hús helyett tojás, vagy sajt, gyümölcs helyett sütemény stb.). A KSH háztartásstatisztikai vizsgálatai számos érdekes példát szolgáltatnak a fentiek bizonyítására, vagyis a fogyasztás, illetve a kiadás átlagai mögötti rendkívül jelentős mértékű szóródásra.

Mindebből következik az is, hogy a fogyasztók viselkedésének elbírálását a racionalitás alapján megnehezíti, hogy nincs olyan szabály, amely például „előírhatná”, hogy egy adott jövedelem milyen hányadát kell élelmezésre, ruházkodásra fordítani, vagy milyen sorrendben kell megvásárolni a különböző tartós fogyasztási javakat, hány évenként kell a meglévő helyébe új bútort vagy szőnyeget vásárolni.*

Megfelelő „norma” hiányában viszont nem lehet — legalábbis bizonyos szélső esetek kivételével — az egyes személyek magatartását racionálisnak vagy irracionálisnak ítélni. Ha egy kisjövedelmű személy maga és családja fogyasztását éveken keresztül alacsony szintre szorítja azért, hogy autót vásároljon, majd annak birtokában úgy érzi, hogy elérte a boldogság csúcsát, ezzel még önmagában véve nem vált „irracionális fogyasztóvá”.

Ezzel kapcsolatban meg kell jegyeznünk, hogy a fejlett tőkésorszá-

* Nem vitatom a kiadási vagy fogyasztási struktúrát jellemző általános törvényszerűségeket, mint például az Engel-törvényt, vagy a szolgáltatások iránti igényeknek a fogyasztási javakkal szemben megnyilvánuló gyorsabb növekedési tendenciáját. A fenti megállapítással kizárólag arra utalok, hogy az ilyen általános összefüggések nem feltétlenül, illetve nagyon különböző mértékben érvényesülnek az egyes fogyasztóknál, illetve háztartásokban. És ami ennél talán sokkal fontosabb, a túl összefoglaló tendenciák ismerete nem elegendő ahhoz, hogy választ adjunk számos olyan kérdésre, amelyeket a tudományos-technikai fejlődés, az életszínvonal emelkedése nap mint nap elének állít.

gok lakosságának személyi fogyasztásában mindinkább a *nem racionális fogyasztó* típusa válik uralkodóvá. A tőkésvallalatok — profitjuk növelése végett — az egyéni igények és szükségletek befolyásolásának változatos módszereit, a hírverés különféle eszközeit használják fel, hogy az egyének fogyasztói magatartásában a nem racionális elemeket erősítsék. A kapitalista árupropaganda presztízshatásokkal operálva, a vásárlók hangulataira, ösztöneire építve biztosít piacot felesleges áruknak, ráveszi a fogyasztókat, hogy még használható javaikat újakra cseréljék ki és „engedelmeskedjenek” a divat, a szokások rájuk kényszerített mesterseges változásainak.

A *tőkésállam* gyakran nemcsak passzívan szemléli a fogyasztók igényeinek manipulálását, hanem különféle gazdasági eszközökkel azt elő is segíti és támogatja a tőkés profitérdekeket szolgáló „fogyasztói szabadságot”. A *szocialista állam* azonban nem alkalmazhat ilyen módszereket. Fogyasztási politikájában, lehetőségeivel élve, a társadalmilag és egyénileg racionális fogyasztási célok összhangját kell elősegítenie.

A szocialista társadalom jellegének és céljainak tehát nyilvánvalóan az egyéni fogyasztói magatartás két fő típusa közül a *racionális fogyasztó* típusa felel meg. Következésképpen a személyi fogyasztás irányításában és szervezésében olyan eszközöket és módszereket kell alkalmazni, amelyek elősegítik a fogyasztók racionális magatartásának általánossá válását. Arra kell tehát törekedni, hogy az egyének a fogyasztási javak piacán megfontoltan válasszanak az árucikkek között, céltudatosan osszák fel jövedelmeiket oly módon, hogy sokirányú igényeiket és szükségleteiket — természetesen anyagi lehetőségeik szerint — a számukra egyénileg is legmegfelelőbb arányban és mértékben elégíthessék ki.

Mindez olyan *társadalmi fogyasztási* célok meghatározását is feltételezi, amelyek figyelembe veszik a fogyasztói preferenciák eltéréseit, az egyéni igények kielégítésének különböző mértékét és módozatait. A személyi fogyasztásnak is a szocialista ember egyéni képességeinek sokirányú fejlődését, kultúrájának, műveltségének emelését és egész tevékenységének a társadalmi célok szolgálatába való állítását kell alátámasztania.

A racionális fogyasztás makroökonómiai vizsgálata

A racionális fogyasztásra vonatkozó vizsgálatok kiterjesztése az *egész népgazdaság*, a *makroökonómia* területére az előzőektől sok vonatkozásban eltérő problémákat vet fel, amit a központi tervezés és a szocialista piac közötti újszerű kapcsolatok különösen időszerűvé tesznek.

A gazdasági reform szükségessége tette korábbi gazdasági fejlődésünk alapos elemzését. Így napirendre került az a kérdés is, hogy vajon *milyen felételek biztosíthatják a lakosság racionális fogyasztását*.

A racionális fogyasztás feltételei közül a *társadalmi ráfordítások* megítélése érdemel különös figyelmet. Ennek alapján a fogyasztás szerkezete akkor racionális, ha a lakosság anyagi és kulturális szükségleteit a *legkisebb társadalmi ráfordítással* elégítik ki oly módon, hogy — a lehető leggyorsabb gazdasági növekedés mellett — a gazdasági fejlődés egyensúlya (beleértve a kereslet és a kínálat egyensúlyát) biztosítva legyen. Ez az álláspont feltételezi tehát az olyan szolgáltatások fejleszté-

sének, az olyan fogyasztási javak előállításának, illetve igénybevételének és fogyasztásának a *preferálását*, amelyek *kisebb társadalmi ráfordításokat* igényelnek.

A *fogyasztás távlati tervezésénél* azonban ez a gazdaságossági elv a fogyasztás hosszú távú fejlesztésének csupán *egyik* kritériuma lehet, amelynek érvényességi körét és lehetőségeit a társadalom távlati céljai megvalósításának feltételei határoznák meg.

Az előzőekben definiált gazdaságossági elv kiterjesztésének nehézségeit és korlátait a fogyasztás távlati fejlesztésére a következőkkel indokoljuk:

1. A gazdaságosan termelhető fogyasztási javak előállításának fejlesztése a belső piacon viszonylag rövid idő alatt relatív telítettséget eredményezhet. Ugyanakkor az életszínvonal és a *fogyasztás arányos fejlődésének követelménye* fokozza a más, kevésbé gazdaságosan fejleszthető fogyasztási cikkek és szolgáltatások iránti keresletet. A távlati tervezésnél ezeknek az összefüggéseknek az elhanyagolása a fogyasztásban aránytalanságokra, és később a gazdasági növekedés lassulására vezethet.

2. Az egyes fogyasztási javak termelésének rövid távon számított gazdaságos fejlesztése egyáltalában nem biztos, hogy *társadalmi méretekben, hosszú távon is gazdaságos*. Ezzel kapcsolatban csupán utalunk arra, hogy bizonyos személyes szükségletek — például a táplálkozással, házimunkával (mosás, takarítás), közlekedéssel kapcsolatos szükségletek — kielégítése hosszabb távlatban gazdaságosabb lehet *kollektív szolgáltatások* biztosításával, mint egyéni fogyasztási javak vásárlása és használata útján.

3. A *szocialista társadalomban nem indokolt, hogy a gazdaságosságot a személyi szükségletek kielégítésének egyedüli vagy legfontosabb kritériumaként kezeljük*. A szocializmusban nem lehet a fogyasztást alárendelni annak a kapitalista elvnek, hogy csupán azokat a személyes szükségleteket elégítik ki, amelyeket a lakosság meg tud fizetni és csupán abban a mértékben, ahogy a kereslet vásárlóerő fedezi.

A kulturális színvonal, a szociális és egészségügyi ellátás, a lakásépítkezés fejlesztése — egyebek mellett — a szocializmus társadalmi fogyasztási céljai megvalósításának elengedhetetlen feltételei, még akkor is, ha e területek fejlesztése — másokhoz viszonyítva — nem gazdaságos.

A fogyasztási javak és szolgáltatások egyes csoportjai fejlesztésének preferenciáinál, illetve diszpreferenciáinál tehát a személyi fogyasztás távlati fejlődésének tendenciáit — a társadalmi céloknak megfelelően — a maguk teljességében, bonyolult összefüggéseikben és kölcsönhatásaikban kell figyelembe venni.*

* Témánkhoz kapcsolódik az *optimális fogyasztás* problémája is. Az optimumszámításnál azonban eleve feltételezik például, hogy a vásárlóképesség, vagy a társadalmi ráfordítások összege — meghatározott időszakban — adott. Lásd Hoch Róbert: A ráfordításarányos fogyasztói árrendszerről című tanulmányát. (Közgazdasági Szemle, 1967. 1. sz. 22–24. l.) Ezek a feltételek azonban nem állnak összhangban a racionális fogyasztásnak azzal a koncepciójával, amelynek megvilágítására törekszünk.

Véleményem szerint ugyanis — különösen a *fogyasztás hosszú távú fejlesztését* tekintve — egyfelől a fogyasztási célok és az összes társadalmi ráfordítások, másfelől az előbbiek és a vásárlóerő között nincs olyan „oksági” kapcsolat, amelyben a fogyasztási célok csupán másodlagos szerepet játszanának, hanem sokkal inkább bonyolult kölcsönhatás érvényesül e tényezők között. A fogyasztás tudniillik hosszabb időszakban visszahat a vásárlóerőre és közvetlenül vagy közvetve módosíthatja a jövedelmek alakulását is. Hasonlóképpen a fogyasztás színvonala és szerkezete is befolyásolhatja az összes társadalmi ráfordítások mértékét. (Ezeknek az összefüggéseknek a megvilágítása azonban a hazai szakirodalomban eddig meglehetősen háttérbe szorult.)

E megfontolások közvetlenül érinthetik a fogyasztói árrendszer átalakítását is, hiszen a személyi fogyasztás területén a ráfordítások érvényesítésének alapvető formája a ráfordításarányos (*érték- vagy termelésiár-arányos*) *fogyasztói árrendszer alkalmazása*. Nem vitás, hogy a korábbi túlzottan centralizált és megmerevített árrendszer nem felel meg a racionális fogyasztásnak, mivel a ráfordításoktól elszakadt, azok változását nem kifejező árak olyan fogyasztási javak termelését ösztönözhetik, amelyeknek a gyártása a társadalom szempontjából nem hatékony; és fordítva, azok termelését fékezhetik, amelyeknek az előállításuk előnyös a társadalom számára. Az ilyen árak gyakran nem fejezik ki a fogyasztók preferenciáit sem és végül is deformálják a fogyasztás szerkezetét.

Mindebből azonban nem következik, hogy a fogyasztás átalakításának *kizárólagos* vagy elsődleges eszköze az érték- vagy termelésiár-arányos árrendszer „teljes” megteremtése. De az sem következik, hogy a hatékonyság szempontjából kedvező fogyasztási javak termelésének ösztönzése, mások kárára, az egyedül követhető út.*

A gazdaságossági elv „abszolútizálása” a valóságban korlátozza az *állami preferenciák* alkalmazását is a fogyasztás befolyásolására. Pontosabban, fennáll a veszély, hogy a preferenciákat továbbra is főleg gazdasági egyensúlyhiányok megoldásánál alkalmazzák, és azok főként a kereslet „idomítására” szolgálnak, ahelyett, hogy a megoldást a nehezebb úton, a kínálat (termelés) átalakításában keresnék.

A szocialista államnak a preferenciákat azonban mindkét irányban és nem is elsősorban a fogyasztás korlátozására, hanem sokkal inkább *a társadalmi fogyasztási célok elérésének ösztönzésére kell felhasználnia*.

Ezzel a lehetőséggel pedig — ami számottevő előnyt jelent a kapitalizmussal szemben — a szocializmusban élni is kell, hogy megvalósítsanak olyan társadalmi célokat, mint például a kulturális színvonal emelését, az egészségügyi ellátás javítását, a nők háztartási munkától való fel szabadítását stb.

A szűken értelmezett gazdaságossági elv „túlhajtása” veszélyeztetheti az életszínvonal, a fogyasztás terén elért egyes jelentős vívmányok, eredmények fenntartását is.**

Az alacsony szolgáltatási árak és bizonyos kulturális, egészségügyi vagy más javak olcsóbb árai ugyanis éppen *a szocialista országok fogyasztási szerkezetének előnyös vonásait* jelentik a kapitalizmussal szemben. Hiszen így alacsonyabb életszínvonal mellett is biztosítani tudják a kedvező ellátást a kultúra, az egészségügy, a közszolgáltatások terén. Bizonyos szolgáltatások igénybevételének, árucikkek értékesítésének a preferálása olcsóbb árak útján egyfelől lehetőséget nyújt a szocialista államnak a fogyasztás ösztönzésére és meghatározott fogyasztási célok elérésére,

* Hoch Róbert idézett cikkében bizonyítja, hogy „a ráfordításarányos fogyasztói árrendszer létrehozása egyáltalában nem biztosítja a gazdaságos fogyasztást”. Bírálja — egyebek között — azt az árpolitikai elgondolást, amely a szocializmusban a munka szerinti elosztás elvének érvényesítésére hivatkozva azt kívánja, hogy „a termékek és szolgáltatások társadalmi költségeit mindig az fizesse meg — és csak az fizesse meg —, aki igénybe veszi”, lemondva ezzel a fogyasztásnak áreltérítéssel való befolyásolásáról.

** E juttatások és ártámogatások megszüntetésének indokai között felmerül az az érv is, hogy ezek az árak Magyarországon jóval alacsonyabbak, mint némely tőkésországokban. Az abszolút árszínvonal országok közötti összehasonlítása azonban gyakran félrevezető. A relatív árviszálát — vagyis az árak és a *reáljövedelmek összevetése* — alapján már korántsem mindig igazolható, hogy a hazai árak a külföldiekénél olcsóbbak lennének. Egyébként — véleményem szerint — a mechanikus összehasonlítások más tényezők — főként a társadalmi-gazdasági rendszer eltéréseiből fakadó alapvető különbségek — figyelmen kívül hagyásával a külföldi áráktól való eltérés, hazai árváltoztatás érdekében elvileg sem fogadhatók el.

másfelől azonban a túlzottan alacsony árak fékezhetik is e szolgáltatások fejlődését.

Félreértések elkerülése végett hangsúlyozni kell, hogy egyetérték mindazokkal a törekvésekkel, amelyek — egyebek között a racionális fogyasztási szerkezet biztosítása végett is — az értékarányos fogyasztói árrendszer megvalósítására irányulnak. Az ilyen árak ugyanis általában mind a népgazdaság gyors fejlődését, mind pedig a belső piac egyensúlyát szolgálják. Mindamellettt szükséges a fenntartásokat is hangsúlyozni minden olyan túlzó nézettel szemben, amely a ráfordításarányos árrendszert a fogyasztás — és általában a népgazdaság — fejlődését elősegítő „csodaszernek” tartja.*

A gazdaságossági elv érvényesítését tehát, előző fejtegetéseinkkel összhangban, a *racionális fogyasztás elérése eszközeként* tekintjük, amely azonban mindig a *fogyasztás célját* kell hogy szolgálja.

A társadalom viszont egyénekből áll. Mivel pedig az egyéni fogyasztás racionális célját az egyes személyek szükségleteinek, igényeinek — önmagában elfogadható, de „közös nevezőre” nem hozható — sokfélesége miatt meghatározni nem tudtuk, ezért a társadalom számára sem tudunk általában *érvényes racionális fogyasztási célt megállapítani*. (Az egyéni fogyasztás célja mint a javak fogyasztásából származó „haszon” vagy „jólét” — a korábban kifejtettek szerint — nem mérhető és társadalmi szinten mint „társadalmi jólét” sem összegezhető.)** Más módon kell tehát megkísérelnünk a *társadalom racionális fogyasztási céljainak* meghatározását.

Racionális fogyasztási célok

A racionális fogyasztás mikro- és makroökonómiai vizsgálataiból arra a következtetésre jutottunk, hogy a lakosság fogyasztásának *általában érvényes* racionális célrendszerét meghatározni nem tudjuk, mivel hiányoznak azok az általánosan érvényes, megalapozott és mérhető feltételek, amelyekhez a fogyasztás racionalitását viszonyíthatnánk. A szocialista állam azonban képes és alkalmas is arra, hogy a fogyasztás távlati tervezésében és irányításában *bizonyos meghatározott racionális fogyasztási célokat tűzzön ki és e célok elérésének racionális módját biztosítsa*.

E célok megállapításánál figyelembe veszik az egyének különféle igényeit és szükségleteit, összegeyztetik azokat a társadalom összességének érdekeivel és a célok megvalósításának olyan útjait és módszereit választják, amelyek a lehető legkisebb társadalmi ráfordítással járnak. Az ilyen *fogyasztási programok* — a korábban kifejtett nézetekkel összhangban — mind céljaikat, mind módszereiket tekintve racionálisak lehetnek.

* Gazdaságpolitikai és ezen belül életszínvonalpolitikai célok elérése hosszabb távlatban is szükségessé teheti a fogyasztói áraknak az értéktől (ráfordítási arányoktól) való eltérítését, bizonyos javak és szolgáltatások árának dotálását, mások árának pedig jelentékeny forgalmi adó realizálását. Ez az eltérítés pedig semmi esetre sem a szocialista gazdasági rendszertől idegen, „szükséges rossz”.

** Ha a lakosság fogyasztásának racionalitását a személyes szükségletek magas szintű (maximális) vagy arányos kielégítéseként definiáljuk, ezzel a problémát csak megkerültük, de nem oldottuk meg, mivel nincs objektív mérce a szükségletek vagy azok kielégítésének mérlegelésére, és így ismét csupán szubjektív szempontok szerint bírálhatnánk el a szükségletek maximális vagy arányos kielégítését.

A távlati fogyasztási célok meghatározásánál a szocialista országokban különféle közgazdasági és matematikai módszereket (és azok kombinációit) alkalmazzák. E módszerek közül — a témánk szempontjából — a két legfontosabbat, a racionális fogyasztási normák és a különböző országok közötti fogyasztási összehasonlítások módszerét emelem ki azzal a céllal, hogy alkalmazásuk néhány problémájára rámutassak.

A fogyasztás távlati tervezésében a *racionális fogyasztási normák* meghatározásának feltételei között szerepel az objektivitás és a tudományos megalapozottság, továbbá az a követelmény, hogy a normák realizálása segítse a társadalom tagjainak egészséges testi és szellemi fejlődését, hosszú életét, fizikai és kulturális szükségleteinek kielégítését olyan javak és szolgáltatások fogyasztásának ösztönzése útján, amelyek biztosítják a társadalmi munkaerő és az anyagi erőforrások hatékony felhasználását. A felsorolt elvek alapján már eddig is számos kísérlet történt a táplálkozásban és a fogyasztás más területein az egy lakosra vagy egy családra átlagosan számított természetes fogyasztási normák kidolgozására.

A fogyasztás rendkívül bonyolult folyamatát tudományosan vizsgálások alapján sem lehetséges 15—20 évre előre felmérni oly módon, hogy a fogyasztási célok — nagy pontossággal és részletességgel — *naturális mutatók* formájában számszerűsíthetők legyenek. Az egyéni szükségletek társadalmi meghatározottsága, fiziológiai jellegének csökkenő szerepe és kielégítésük feltételeinek rendkívül gyors változása miatt a szaktudományok sem képesek „egyedül üdvözítő” normák kidolgozására.

Korábban* rámutattam arra, hogy az élelmiszertudományok még a közvetlenül fiziológiai jellegű *táplálkozási szükségletek* esetében sem sikerült tudományosan megalapozott — optimális vagy racionális — élelmiszer- és tápanyagnormákat kidolgozni. Az egészséges táplálkozás tudniillik egyfelől az élelmiszerek és tápanyagok fogyasztásának számos kombinációja mellett is biztosítható, másfelől pedig a különféle tényezők hatására az egyéni igények és szükségletek is szakadatlanul módosulnak.

Még nehezebb *„racionális” ruhatarak* összeállítása, hiszen iparilag fejlett gazdaságban a ruházatkódás már egyáltalán nem csupán az időjárás viszonyosságaitól való védelem szolgálja. (Tudományosan nem indokolható például, hogy a lakosság átlagosan 5 pár cipővel rendelkezzen, másrészt pedig nincsen olyan eszköz sem, amely megakadályozhatná, hogy az egyes fogyasztók az „előírtnál” többet vagy kevesebbet vásároljanak.)

A fogyasztási normák e fajtája értelemszerűen *átlagos* — egy lakosra jutó — fogyasztásra vonatkozik, a valóságban azonban az átlagos fogyasztó ritka kivétel. (Nincs biztosíték arra sem, hogy az egyéni különbségek kiegyenlítődnek és az előírt átlagot „adják”.) A jövedelmek átlagának emelkedése és azok differenciálódása — természetesen megfelelő kénálattal esetén — az átlagtól való egyedi eltéréseket is jelentősen fokozza.

Ezek a normák a gyakorlatban csakis a fogyasztási cikkek csoportjainak *összevonása* útján állapíthatók meg és még nagyteljesítményű számítógépekkel is nehezen lenne megoldható *valamennyi* fogyasztási cikk és szolgáltatás egyedi normájának a számítása.

Az egyének igényei és szükségletei azonban — különösen magas életszínvonal mellett — nem *általában* cipőre vagy ruhára, szőnyegre

* Lásd Dr. Kovács Dénes: *Élelmiszerfogyasztásunk távlatai*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1966. 29—33. l.

vagy rádióra, hanem *egyedileg többé-kevésbé meghatározott teljesítményű, minőségű, színű, nagyságú árucikkre* irányulnak. Ha a kínálat, az ár vagy más tényező ellentétes a fogyasztó elképzeléseivel, akkor elhasszítja a beszerzést vagy más cikket vásárol.

Végül is, a fogyasztás távlati tervezésében a tudományosan megalapozott, természetes mutatókban kifejezett racionális fogyasztási normákat csakis szűk határok között, nagy óvatossággal, főleg más módszerekkel kombinálva használhatjuk fel.

A fogyasztás hosszú távú tervezésének a *különböző országok fogyasztása közötti összehasonlításra* épülő módszere abból a feltételezésből indul ki, hogy a nagyjából hasonló gazdasági körülmények, fejlettség, szokások és tradíciók alapján a fogyasztás szerkezetét alapvetően a reáljövedelem színvonala határozza meg. Következésképpen feltételezik azt is, hogy az alacsonyabb gazdasági fejlettségű országban — a jövedelmek növekedése esetén — a fogyasztás a fejlett országhoz hasonló irányban fejlődik.

E megfontolásokat alátámasztja az a tapasztalat, hogy a technikai és tudományos fejlődés hatására a személyi fogyasztást érintő találmányok, technikai vívmányok, új típusú fogyasztási javak stb. gyors ütemben terjednek el az egész világon és befolyásolják az új igények és szükségletek kialakítását. A tömegkommunikációs eszközök széles körű elterjedése, a bővülő idegenforgalom gyorsítja a fogyasztási szokások változását.

A szocialista országok — és közöttük hazánk — az életszínvonal és a gazdasági fejlettség tekintetében még elmaradtak a legfejlettebb nyugat-európai és tengeren túli tőkésországok mögött. A lakosság személyi fogyasztásának a szocialista országokénál *lényegesen magasabb* szintjét azonban csupán néhány kapitalista országban érték el.

A szocialista országok gyors gazdasági fejlődése és különösen a gazdaságirányítás reformja, továbbá a távlati tervezéssel összefüggő munkák napirendre tűzték azt a kérdést, hogy milyen irányba fejlesszük tovább a lakosság fogyasztását és a tőkésországokéhoz hasonló, vagy pedig attól alapjában eltérő utat, „fogyasztási modellt” válasszunk.

Vizsgálódásainkat a szélesebb értelemben vett fogyasztásra koncentrálni, úgy véljük, hogy a szocialista országok számára elfogadhatatlan a fejlett tőkésállamokban kialakult „fogyasztási modell”. Nyilvánvaló tudniillik, hogy általában a fogyasztás — beleértve az életmódot, az életformát, társadalmi elvárásokat stb. — nem lehet független a társadalmi viszonyoktól és a társadalom értékrendszerétől. A kapitalizmusban pedig a fogyasztás általában és fő vonásaiban a tőkés társadalom termelési viszonyait tükrözi és a fogyasztás fejlődését, változásait alapvetően a kapitalizmus gazdasági törvényei határozzák meg.*

A tőkés társadalom „fogyasztási modelljének” részletes bírálata külön tanulmányt igényel, ezért itt csak röviden utalhatunk a kapitalista országok lakossága fogyasztásának néhány súlyos ellentmondására.

A tőkés gazdaság alapvető törvényeinek megfelelően a kapitalista államokban a lakosság személyes fogyasztását alárendelik a tőkésvállalatok profitérdekeinek. Következésképpen a fogyasztás a fizetőképes keres-

* Nem tagadjuk természetesen, hogy a tudományos-technikai fejlődés hatására a személyi fogyasztásban társadalmi rendszertől független közös vonások is kialakulnak.

let kielégítésére irányul és a tőkés piac, még az állami beavatkozás ellenére sem tudja értékelni és kielégíteni a lakosság olyan kulturális, szociális, egészségügyi és más szükségleteit, amelyeket megfelelő vásárlóerő nem támaszt alá.

A tőkés gazdaság nem alkalmas arra, hogy társadalmi céloknak megfelelően rangsorolja a különféle személyes szükségleteket és bizonyos szükségletek magasszintű kielégítése mögött mások indokolatlanul háttérbe szorúlnak. Azokat a gazdasági ágakat fejlesztik, amelyekbe a belefektett tőke gyorsan megtérül és elhanyagolják azoknak a fejlesztését, amelyek kisebb nyereséget hoznak.

A tőkés társadalom a személyi fogyasztás hatalmas mértékű felduzzasztása mellett is képtelen arra, hogy a fogyasztás alapvető aránytalanságait megoldja. Az Egyesült Államokban például az átlagosan magas életszínvonal ellenére a lakosság jelentős hányada még elemi szükségleteit sem tudja kielégíteni. Ezek a rétegek a tőkéseket „nem érdeklik”, mivel nem jelentenek számukra vásárlóerőt.*

A kapitalizmusban végül is a személyi fogyasztás szerkezete is deformálódik. A szükségletekkel való manipulálás, a fiktív szükségletek keltése mind nagyobb tért hódít. A kereslet legkülönfélébb eszközökkel való befolyásolása elősegíti a presztízs fogyasztás uralkodóvá válását. A divat állandó és gyors változtatása hatalmas üzletet jelent a vállalkozóknak. A fogyasztási cikkek elavulásának, erkölcsi kopásának mesterséges ösztönzése az anyagi javak társadalmi mértékű pazarlásával jár és gyakran felesleges és értelmetlen kiadásokat okoz a fogyasztóknak. Az értékesítési nehézségek következtében a pótlólagos és improduktív költségek — a hírverés, a propaganda, a csomagolás kiadásai a tényleges termelési költségekhez viszonyítva állandóan növekednek. A vállalatok viszont ezeket a költségeket a fogyasztókra hárítják és így a fogyasztási javak ára mind jobban elszakad értéküktől. A vásárló „elvész” a piacon és nem képes arra, hogy reálisan értékelje a különféle árucikkeket. A legfejlettebb tőkés gazdaságban, az Egyesült Államokban például a fogyasztás „hazafias kötelességgé” vált, a fogyasztókat még használható javaik kicserélésére ösztönzik és pazarlásra buzdítják.

A tőkésországok személyi fogyasztásának szerkezetét tehát — egyetértésben a marxista és polgári bírálók egész sorával — nem tekinthetjük racionálisnak, és már csak ezért sem tűzhetjük célul a szocialista országok számára a kapitalista „fogyasztási modell” lemásolását. Következésképpen a szocialista országoknak a *tőkés rendszertől sok tekintetben eltérő fogyasztási modell kialakítására kell törekedniük*. Olyan fogyasztási modell kialakítására, amely racionális a szocialista társadalom szempontjából és megfelel a kizsákmányolástól mentes szocialista gazdaság érdekeinek.**

A gazdasági fejlettség alacsonyabb színvonala — ami a fejlesztésre szolgáló anyagi alapok viszonylagos hiányával párosul — önmagában is szükségessé teheti a személyi fogyasztás tőkés rendszerétől eltérő, haté-

* A tőkés „fogyasztói társadalom” bírálatával foglalkozó művek ma már könyvtárakat töltenek meg. A magyarul — csekély számban — megjelent könyvek közül a nyugaton bestsellernek számító: Vance Packard *Tékozlók* című művére (Kossuth Könyvkiadó, 1966.) hívjuk fel a figyelmet, amely a példák egész sorával mutatja be a személyes fogyasztás deformálódását és torzulásait az Egyesült Államokban.

** A szocialista „fogyasztási modell” feltételeinek alapos és részletes tanulmányozása meghaladja e cikk keretét.

konyabb, de kevesebb anyagi áldozattal járó utak keresését. Ha tudniillik gyors ütemben kívánjuk emelni a lakosság fogyasztását, fontos, hogy reálisan felmérjük adottságainkat és éljünk a szocialista rendszer lényegéből fakadó előnyökkel — amelyeket még nem tártunk fel eléggé —, és tudatosan választott *fogyasztási célok* elérésére összpontosítsuk erőnket.

Tanulnunk kell persze a kapitalizmustól is, de nem szabad átvennünk azokat a tapasztalatokat és módszereket, amelyek a tőkés gazdaságban is súlyos hibákra vezettek. A szocializmusban a fogyasztási célok elérését elősegítheti a szocialista országok gazdasági együttműködésének hatékony továbbfejlesztése, beleértve a fogyasztási távlati koncepciók — és ezzel együtt a fogyasztási javak gyártási tervei — összehangolását. Ez nagy előnyt jelenthet mind a lakosság fogyasztási színvonalának emelésében, mind pedig a fogyasztás szerkezetének átalakításában.

A szocialista társadalmi rendszer által nyújtott lehetőségek széles körű és alapos elvi tisztázása és a megfelelő gyakorlati módszerek kidolgozása jelentős eredményekre vezethet a racionális fogyasztás kialakításában. Ennek tanulmányozását egyébként a gazdaságirányítás új rendszere is megköveteli. E vizsgálatnál — véleményem szerint — figyelembe kell venni egyebek mellett a következőket:

a) A szocialista országoknak lehetőségük van arra — különösen a termelés távlati tervezésénél —, hogy a *legkorszerűbb, modern, nagy teljesítményű fogyasztási javak gyártására központosítsák erőforrásaikat*, esetleg „átugorva” a fejlesztés — és a fogyasztási szint — bizonyos közbülső lépcsőfokait.

b) A fogyasztási cikkek gyártásában — a gazdasági és fizikai kopást, avulást figyelembe véve — *az ésszerű tartósságot, a hosszú használhatóságot* és a felesleges pazarlás meggátlását kell célul kitűzni.

c) A fogyasztók egyéni és a társadalom közös érdekeinek helyes összeegyeztetésével a szocialista állam megkülönböztetéseket alkalmazhat a különböző személyi szükségletek kielégítésének sorrendjében és mértékében, vagyis bizonyos szükségletek kifejllesztését és kielégítését különféle eszközökkel preferálhatja.

d) *Az egyes személyes szükségletek kielégítésének legelőnyösebb módját és formáját válasszák meg.* Azokat a megoldásokat részesítsék előnyben, amelyek mind az egyén mind a közösség részére, hosszú távon is a legkisebb társadalmi ráfordítással valósíthatók meg.

A felsorolt követelmények érvényesítése lehetővé teszi a távlati élet-színvonal-politika — és természetesen gazdaságpolitika — fontos részé-
ként *komplex fogyasztási programok* kidolgozását.

E programok magukba foglalhatják a racionális fogyasztási célok meghatározásán kívül mindazokat a gazdasági és egyéb eszközöket és módszereket, amelyek e célok megvalósítását segítik elő. A fogyasztási program figyelembe veheti a fogyasztók egyéni magatartásának sokrétűségét, preferenciáik közötti eltéréseket, az egyéni igények és szükségletek kielégítésének különböző mértékét, formáját és módzatait. A fogyasztási program végső soron a szocialista ember kultúrájának, műveltségének emelését, jobb és gazdagabb életét, egyéni képességeinek sokoldalú kifejllesztését szolgálja.

E fogyasztási program kidolgozása természetesen nem nélkülözheti

a fogyasztás és az életszínvonal távlati tervezésének különféle gazdasági, matematikai és statisztikai módszereit. Ezzel kapcsolatban a *komplexitást* kell külön kiemelni. Komplexitáson főként a társadalom és az egyén szempontjából fontos fogyasztási célok és a megvalósításukra irányuló eszközök összefüggő rendszerét értjük.

Így például a *lakosság növekvő szabadidejének helyes felhasználására irányuló* program tartalmazhatná, egyebek mellett, a közlekedési eszközök és szolgáltatások, sport- és kirándulófelszerelések, célszerű ruházati cikkek, vendéglátó szolgáltatások, továbbá kulturális javak és szolgáltatások kínálatának távlati fejlesztésére — termelésére, importjára — vonatkozó összehangolt terveket és intézkedéseket. Ide soroljuk továbbá az e célokat szolgáló beruházások programját, új kereskedelmi és szolgáltató létesítmények építését, a meglévők technikai fejlesztését, a kereslet ösztönzése céljából végrehajtandó fogyasztóiár-preferenciák érvényesítését, valamint a különféle propagandaeszközök és a felvilágosító, nevelő munka összehangolt programját.

A különféle fogyasztási programok természetesen szorosan kapcsolódnak egymáshoz. Ez azonban nem zárja ki, sőt feltételezi, hogy adott időszakban némelyiket közülük előnyben részesítsük másokkal szemben. A racionális fogyasztási célokra alapozott program racionális egyéni magatartásra ösztönözhet a fogyasztásban és egyben a szocialista társadalom távlati fejlesztésének racionális céljait szolgálhatja.

A Belkereskedelmi Minisztérium pályázatot hirdet a belkereskedelem közgazdasági kérdéseinek témakörében olyan tanulmányok megírására és javaslatok kidolgozására, amelyek a kereskedelmi munka és tevékenység színvonalának emelésére alkalmas, gyakorlati megvalósításra bevezethető elgondolásokat, eljárásokat, módszereket tartalmaznak.

Pályázni a következő témakörök feldolgozásával lehet:

1. A vállalati (szövetkezeti) készletszükséglet kiszámításának módszerei egy-egy fontosabb árucsoportban. Az optimális készletalakulásra ható közgazdasági szabályozók szerepe, s ezek hatékonyságának növelésére irányuló elgondolások;
 2. Módszerek a bolti (áruházi) készletek mértékének, továbbá egyes cikkeszortok helyes választékának meghatározására, az egyes boltok nagyságrendje szerint;
 3. Módszerek a boltok (terakatok) és vendéglátóhelyek munkájának értékelésére és a nyereségrészesedés boltok (terakatok) és vendéglátóhelyek szerint differenciált meghatározására;
 4. A jelenleg veszteséges vagy nem kielégítő jövedelmezőséggel működő melegkonyhás vendéglátóhelyeken a nyereség növelésének módszerei (az ártámogatás növelése nélkül);
 5. A korszerű formák alkalmazása az iparcikk-értékesítésben a hazai, viszonylag kis alapterületű boltokban, különös tekintettel az eladói létszám szűkös voltára és a termelékenységére;
 6. Az ötnapos, csökkentett munkaidő esetén alkalmazandó munkaszervezési megoldások a kereskedelmi vállalatoknál és az üzletekben.
- Pályázni lehet eddig még másutt nem publikált egyéni vagy közös munkával. A pályamű terjedelme legalább 15, legfeljebb 50 ritkán gépelt oldal lehet, beleértve a számítási és az illusztrációs anyagot is (3 példányban). A pályázat jelígis és lezárt borítékban csatolni kell a pályázó nevét, lakcímét, munkahelyét és munkaköri beosztását.

Pályadíjak:

Egy	I. díj	6000 Ft.
Kettő	II. díj	4-4000 Ft.
Három	III. díj	2-2000 Ft.

A pályázatok elbírálását kijelölt szakértők fogják végezni, a pályadíjakat a belkereskedelmi miniszter által kinevezett zsűri ítéli oda. A díjnyertes művek, s ezeken kívül a kiemelkedő munkák — utóbbiak szerzői díj ellenében — publikálásra kerülnek, amelyről a Belkereskedelmi Kutató Intézet gondoskodik.
A pályamunkák beküldési határideje: 1970. március 31.
Eredményhirdetés 1970. június hó.

GELEI ANNA:

A hosszú távú gazdasági növekedés és a mezőgazdaság

E cikk a gazdasági növekedés hosszú távú folyamatának kvantitatív jellemzőit vizsgáló tanulmány alapján készült. E tanulmányban a fejlődés elsősorban kvantitatív jelenségei oldaláról érdekelt bennünket. Legfőképpen arra voltunk kíváncsiak, hogy a gazdaság reálszférájában a növekedés során lejátszódó rendkívül sokféle és sokrétű *konkrét változási* folyamatok mögött fellelhetők-e tipikus és karakterisztikus jelenségek, és hogy e változások sokfélesége és látszólagos véletlenszerűsége mögött meghúzódik-e valamilyen lényegileg közös és törvényszerű jelenség. Tulajdonképpen e kérdésekre kísérelünk meg választ adni e cikkben is, leszűkítve a problematikát a mezőgazdaság fejlődésére.

A gazdasági növekedéssel foglalkozó ismert és kevésbé ismert, elméleti és fejlesztéspolitikai ihletésű munkák középpontját általában az a probléma alkotja, hogy milyen módon és mely feltételek között alakul át az úgynevezett hagyományos, lassan fejlődő gazdaság modern, gyorsan fejlődő gazdasággá. (Nyilvánvalóan napjainkban a probléma előtérbe kerülése szorosan összefügg a fejlődő országok fejlesztésével.) Korunkban ez a kérdés egy sajátos és a fentihez képest is egyszerűsített megfogalmazásban jelenik meg, nevezetesen úgy, hogy miként és mely előfeltételek biztosításával kell a tradicionális gazdaságokat *ipari* gazdaságokká alakítani. Ez a megfogalmazás már utal arra, hogy — alapjában jogosan — az iparosítást és annak mérvét tekintik a fejlettség kritériumának. A szakirodalomban elég hosszú ideig a fejlesztést az iparosításra szűkítették le. Ezzel azonban — véleményünk szerint már *nem jogosan* — oly mértékben helyeződik át a hangsúly az iparosítás problematikájára, hogy háttérbe szorul jó néhány egyéb, a gyors fejlődés, illetve annak *megindítása* feltételét jelentő tényező és jelenség elemzése.

A gyors fejlődés megindulása előtti gazdaságok mindegyikére az volt és ma is az a jellemző, hogy a gazdaság *lényegileg* (de csak lényegileg) egyetlen szektorból, a mezőgazdaságból áll. Logikusan következik ebből, hogy a gazdaság átalakulása nem megy, s történelmileg nem is ment végbe ezen egyetlen szektor átalakulása nélkül. Ezért tartjuk érdemesnek megvizsgálni, hogy valójában milyen jellegzetes folyamatok eredményeként alakult át a mezőgazdaság az egyes — ma már fejlett — országokban, s van-e a megfigyelhető kvantitatív folyamatokban közös vonás.

A hosszú távú gazdasági növekedés folyamatát öt ország: Franciaország, Svédország, Belgium, Németország és Japán példáján elemez-

tük.* Az országok kiválasztásában elsődleges szempont az volt, hogy ma már fejlett, ipari országok kerüljenek bele a vizsgálatba, de ezek lehetőleg olyan gazdaságok legyenek, amelyek nem autark jellegűek, s struktúrájuk a fejlődés kezdetekor és ma is különböző, és a mezőgazdaság szerepe és helyzete eltérő. (Emellett azt a gyakorlati szempontot is számításba kellett venni, hogy a kvantitatív vizsgálatához szükséges statisztikai forrásanyag is rendelkezésre álljon.) Vizsgálati periódusunk kezdete, noha országonként ez más-más időpont, egy tekintetben azonos valamennyi országban, nevezetesen abban, hogy mindig a modern, gyorsan fejlődő, sok szektorú gazdaság teljes kifejlődését — az adott országok esetében történelmileg a kapitalizmus teljes kibontakozását — közvetlenül megelőző időszakra esik.

Ebből viszont az következik, hogy viszonylag hosszú, minimálisan is száz éves idősorokkal dolgozunk. E tényt nemcsak az elemzés jellegére való kihatása miatt, hanem bizonyos statisztikai problémák felmerülése miatt is hangsúlyozni kell. Munkánkban ugyanis szembekerültünk a műfaj valamennyi nehézségével. Szekuláris idősorokkal való operálás két legnagyobb gondját az adatsorok tartalmi változása és az aggregált mutatók esetenkénti hiánya okozza. Ha pedig komparatív elemzésről van szó, az előbbi két nehézséghez egy harmadik, nevezetesen a nemzeti statisztikák metodikai eltérése járul.

Ezért az egyes idősorok tartalmi változását és a nemzeti statisztikák esetleges metodikai eltéréseit — az adatsorok természetétől függően — két fő módon igyekeztünk kiküszöbölni. Egyrészt, ha az idősor lehetővé tette — és az esetek többségében ez volt a helyzet —, természetes mértékegységben használtunk fel idősorok készítésére. (Például a földművelés struktúráját illetően növénykultúrák szerint aggregálva kaptuk a különböző összefoglaló kategóriákat.) Másrészt, ha egy-egy ország vonatkozásában biztosak lehettünk az idősorok tartalmának változatlanóságában, viszont ismeretes volt, hogy a különböző országokban az idősorok tartalmilag nem teljesen fedik egymást, akkor, ha a különbség kiszűrése lehetetlen volt, a hibaforrást azzal csökkentettük, hogy szinte sohasem az abszolút szinteket, hanem a szintek *változását* vetettük egybe. Meg kell jegyezni, hogy statisztikai metodikai megfontolásokon túlmenően ezt az elvet azért is igyekeztünk a lehető legnagyobb következetességgel keresztülvinni, mivel meggyőződésünk szerint a növekedési folyamat jellegzetességei éppen a relatív változások gyorsaságából és szóródásából ismerhetők fel.

A hiányzó összefoglaló jellegű statisztikai kategóriák (növénytermelés, állattenyésztés kibocsátása) meghatározása céljából terméksoros becslést alkalmaztunk. Ha például ismeretes volt egy hosszabb időszakra egy adott ország állatállományának alakulása állatfajták szerint, és ugyanerre az időszakra rendelkezünk hivatalos adattal az állattenyésztés kibocsátására vonatkozólag is, meghatároztuk, hogy a legjelentősebb

* A tanulmányban felhasznált legfontosabb források: *Annuaire Statistique de la France, Retrospectif, 1961*; *Annuaire Statistique de la Belgique, 1872-1950, évenként*; *Historical Statistics of Sweden, Part I. és II*; *Hundred Years Statistics of the Japanese Economy, Statistics Department, The Bank of Japan, July, 1966*; *W. A. Hoffman: Das Wachstum der deutschen Wirtschaft, Berlin, 1965*; *T. J. Markovitch: L'industrie française de 1789 a 1964. Cahiers de l'ISEA; Growth and Fluctuations of Swedish Industry 1869-1912. Stockholm, 1961*; *Sveriges Nationalprodukt, 1861-1951, Stockholm, 1956*; *Agriculture in Economic Development. Ed. Carl K. Eicher and Lawrence W. Witt, New York, 1964*; *W. W. Rostow: The stages of Economic Growth, Cambridge, 1961*; *Structural Interdependence in Economic Development. Ed. T. Barna, Geneva, 1961*.

állatfajták állományának alakulása milyen jól illeszkedik az aggregált mutató alakulásához; kedvező eredmény esetén ezen állományi adatok alapján becslünk meg az aggregált mutatót, illetve annak idősorát. Ez a probléma rendszerint a korai időszakok statisztikai adataival kapcsolatban merült fel.

A felhasznált termelési tényezők abszolút mennyiségének alakulása

A hosszú távú növekedési folyamat általunk vizsgált időszakának (a 19. sz. elejétől, illetve közepétől napjainkig tartó időszak) kezdetén az elemzésbe bevont valamennyi országban a mezőgazdasági termelésben felhasznált termelési tényezők közül — a föld és a munkaerő mellett — a mezőgazdasági tőkének viszonylag kis szerepe volt még.

Mindkét termelési tényező, a föld és a népesség mennyiségének alakulását az jellemzi, hogy a vizsgált hosszú periódust két nagy, világosan elhatárolható szakaszra, egy extenzív és egy intenzív szakaszra bonthatjuk, s e két fő szakasz között egy harmadik, átmeneti és rövidebb szakasz helyezkedik el.

A két termelési tényező eltérő sajátosságai miatt alakulásukat elkülönítve tárgyaljuk.

A *megművelt földterület* mennyiségi növekedését jelentő extenzív szakaszt a fejlődés intenzív szakaszában a földterület csökkenése váltja fel. Az összes megművelt földterület Franciaországban az első világháborúig, Japánban a múlt század végéig, Belgiumban és Németországban a múlt század utolsó negyedében bekövetkezett agrárválságig növekedett.

A megművelt területen belül a szántóterület alakulására a következők jellemzők. Franciaországban a múlt században a hatvanas évekig tartott a szántóterületek meghatározott irányú — trendszerű — növekedése, Németországban és Belgiumban az agrárválságig, Svédországban és Japánban e század első negyedéig tartott ugyanez a folyamat. A trendszerű csökkenés Belgiumban és Franciaországban az agrárválsággal, Németországban az első világháborúval, Japánban és Svédországban a második világháborúval kezdődött el.

Megszerkesztettük a különböző országok szántóterülete alakulásának közös görbéjét, és úgy találtuk, hogy a felfelé menő szakaszban az $Y = 0,980 + 0,035x - 0,007x^2$ ($x \leq 9$), ahol x a periódusok száma, és a következő szakaszban az $Y = 0,992 - 0,010x - 0,002x^2$ ($x \leq 10$) függvény írja le a mozgástendenciákat.

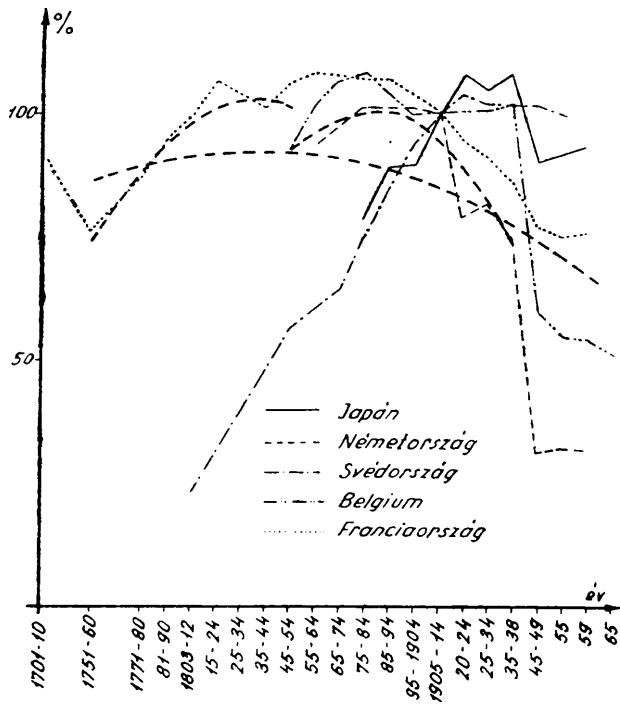
Az extenzív jellegű növekedéssel már együtt járt egyfajta strukturális változás is, nevezetesen a szántó- és legelőterületek növekedésének eltérő tartama és üteme az összes megművelt, illetve mezőgazdasági területen belüli arányuk megváltozását eredményezte. Az extenzív szakasz végére a legelőterületek aránya már emelkedett, és ez a folyamat a szántóterületek csökkenésének idején is tovább tartott.

Ez az ellentétes irányú mozgás már mutatja, hogy a mezőgazdaság egyik fő termelési tényezője, a föld felhasználási struktúrája a növekedési folyamatban változik. Ez a szerkezeti változás egyben már utal a termelés szerkezetének változására is.

A földnek mint mezőgazdasági termelési eszköznek egyik fő jellegzetessége korlátozott volta. Mint ismeretes, változatlan technikai fel-

1. sz. grafikon

A szántóterület alakulásának trendje (1905/14 = 100)



tételek mellett érvényesül a csökkenő hozadék törvénye. Ennek következtében növekvő kereslet kielégítése mezőgazdasági termékekből változatlan feltételek mellett (mint például a felhasznált munkaerő változatlansága stb.) viszonylag rövid idő alatt is a földterület növelését igényelné. Mint látni fogjuk, a vizsgált periódust azonban éppenséggel a növekvő demográfiai nyomás, tehát a mezőgazdasági termények iránti kereslet növekedése jellemezte. Láttuk azonban, hogy a művelés alatt álló földek mennyisége nemcsak hogy nem állandó, hanem éppen csökkenő volt.

Éppen ezért a szántóterületek alakulásának harangalakú görbéjével a növekedési folyamat a földfelhasználás szempontjából nem jellemezhető teljes körűen. Olyan változásnak is be kellett tehát következnie, amelynek eredményeként nemcsak a csökkenő hozadék törvényének érvényesüléséből eredő termés kiesést lehetett kompenzálni, hanem abszolúte is kevesebb földön növelni lehetett a kibocsátást.

Ez a változás — ha eltekintünk a technika fejlődéséből eredő termelékenységemelkedéstől — a növénykultúrák összetételében ment végbe. Két eltérő mozgástípust különböztethetünk meg e tekintetben. Egyrészt bizonyos növénykultúrák kiestek és helyettük mások — újak, vagy az adott országban újak — honosodtak meg, másrészt a meglévő szerkezeten belül történtek helycserék. E változások országonként persze eltérők. Az eredmény azonban az, hogy szemben az első szakasszal, amikor az országok növénykultúrák szerinti spektruma nagyjából azonos volt (min-

denütt a gabonafélék, az önellátás alappillérei domináltak), a második szakaszban a szerkezeti hasonlóság megszűnt. Némely termények termelésére merészebben állnak át — másokat teljesen visszafejlesztenek vagy csak kisebb mértékben termelnek.

Mindebből már lehet arra következtetni, hogy a gazdálkodás lényege egyre inkább a „gazdálkodás” lesz. S e folyamat feltehetően két oldalról is megvalósult: egyfelől egyre inkább alkalmazkodnak a föld sajátosságaihoz, másfelől pedig az egyes növénykultúrák „tulajdonságait” veszik fokozottabban figyelembe. Hogy melyek a számításbavételre érdemes tulajdonságok, a konkrét helycserék elemzése mutatja majd. E helycseréket részletesen a termelés szerkezeti változásával reprezentáljuk, mivel ugyanazt a jelenséget tükrözik, mint a termőterület szerkezeti változása; a cikk adta korlátok miatt ezért csak a főbb következtetéseket rögzítjük itt.

Vannak dinamikus növényfajták; azokat nevezzük így, amelyek vetésterülete viszonylag rövid idő alatt igen jelentősen nőtt meg. Ezek egyben az intenzív kultúrák is. Mindazonáltal a strukturális átalakulás nemcsak a nagyhozamú termények irányában ment végbe, hiszen nem egy esetben a termelésükre felhasznált földterület növekedését később annak csökkenése követte. A változás olyan növénykultúrák térhódításával is járt, amelyek mint féltermékek vagy nyersanyagok a feldolgozás későbbi lépcsőiben produktívabbak a többinél, s gazdaságosságuk az általuk vagy belőlük termelt végtermék szintjén mutatkozik meg (például takarmányok, cukorrépa stb.).

Ha a változások mértékét a mögöttük álló konkrét változásoktól eltekintve elemezzük, azt látjuk, hogy a helycserék erőteljessége és gyorsasága, valamint a mezőgazdaság egészének fejlődésbeli gyorsasága (és végeredményben a gazdaság egészének fejlődése) között összefüggés van.

Ismeretes, hogy Svédország rendkívül gyorsan fejlődött fel, s Belgiumra is hasonlókat lehet mondani, míg Franciaországban a fejlődés elhúzódó, lassú ütemű volt, Németországra pedig először egy viszonylag lassú és csak később felgyorsuló fejlődés a jellemző általánosságban. Ha mármost országonként megnézzük a helycserék vetésterület szerinti alakulását, világosan látszik, hogy Svédország és Belgium a radikálisabb, Franciaország a lassú, elhúzódó szerkezeti változások hazája, míg Németország is viszonylag kisebb mezőgazdasági átalakulást végigélő ország. (A japán folyamat sajátos, az alapvető struktúra változatlansága mellett képes volt már a századfordulón erőteljes változásokra is.)

Svédország és Belgium hirtelen, nagy változásokat mutat, az arányváltozások alakulását leíró görbék egymás fölé rajzolt sinus-cosinus típusú görbékre emlékeztetnek. A viszonylag kiegyenlített fejlődésű Francia- és Németországban erről nincs szó. Franciaországban a 19. század első felében megindult egy gyors szerkezeti változás. Ez azonban lelassult, s szinte azt mondhatnánk, a szántóterület csökkenéséből szükségszerűen adódó mértékű változásra korlátozódott. Németországban pedig a múlt század közepén túl — a 60-as években — egyenletessé vált a változás üteme, és valójában csak az első világháború után kezdődött el a helycserés strukturális változás. Az addig végbement változások szintén az említett nagy irányvonalnak feleltek meg, csak kiegyenlítettebb formában bonyolódtak le.

Minden valószínűség szerint a múlt század 80-as éveinek agrárváltsága mint rövid időszaki behatás meggyorsította és felfokozta a differenciálódás szunnyadó vagy lassabban ható erőit. Erre mutat a változások időrendisége is.

A *népesség* — a mezőgazdaság másik fő termelési tényezője — a földtől eltérően termelési tényezőként nemcsak a mezőgazdaság szempontjából jelentős, hiszen felhasználása potenciálisan nem csak a mezőgazdaságban történik. A növekedési folyamat fázisai eltérnek abból a szempontból, hogy a lehetőség mennyire realizálódik, mégpedig ezek az eltérések karakterisztikusak.

A földterület alakulásához hasonlóan a növekedés folyamán változik a mezőgazdaság által „felhasznált” népesség (mind abszolúte, mind pedig az összes népességen belüli aránya), majd pedig változik a mezőgazdasági népesség összetétele is.

A földterület alakulásához hasonlóan e termelési tényező esetében is három szakasz különböztethető meg. Egy hosszabb extenzív szakaszt egy rövidebb, konstans szakasz követ, amelyet a népesség számszerű csökkenésével járó intenzív szakasz zár le. Az általunk vizsgált hosszú periódusban az első választóvonal ott húzódik, ahol a mezőgazdasági népesség abszolút száma még nő, a következő szakaszban a mezőgazdasági lakosság aránya csökken, holott abszolút száma még — lassan — növekszik, majd a harmadik szakaszt a mezőgazdasági népesség abszolút és relatív csökkenése jellemzi.

Országonként kiszámítottuk a mezőgazdasági lakosság alakulásának trendjét. Ezek alapján a tendenciák azonossága állapítható meg. (Egyes trendfüggvények második tagjának pozitív előjele abból adódik, hogy a számítás alapjául szolgáló idősorok hosszabb időszakot ölelnek fel, mint a tényleges vizsgálati periódus, vagyis az a korszak is szerepel bennük, amikor még a mezőgazdasági lakosság növekedése lényegében egybeesett az összes népesség növekedésével. Ezt a francia trend kettévágása is igazolja.)

A mezőgazdasági lakosság alakulásának trendjei

Franciaország $Y = 1,2596 + 0,0122x$; illetve $Y = 1,5295 - 0,0588x - 0,0129x^2$ (1896 után),

Svédország $Y = 0,980 - 0,028x - 0,001x^2$,

Németország $Y = 0,9344 + 0,0165x - 0,0072x^2$,

Japán $Y = 0,9705 - 0,0021x + 0,0002x^2$.

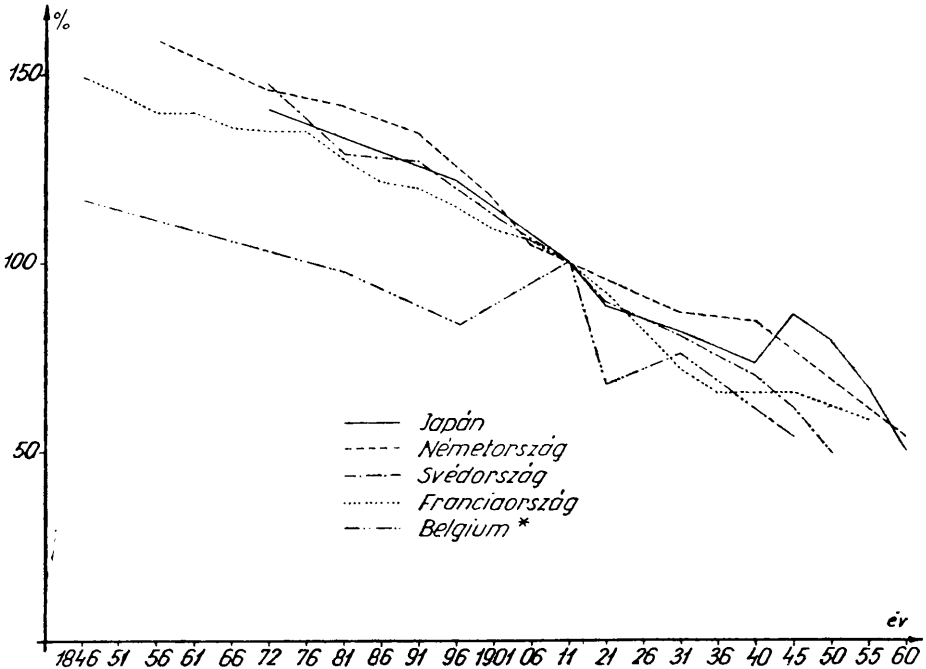
A mezőgazdasági népesség arányának változása az összes lakosságon belül egy lineáris trenddel írható le.

Ez azt mutatja, hogy a folyamat meglehetősen egyenletes országonként is, de meglehetősen egyező ütemű országok között is. Ez a tény, tekintve, hogy meglehetősen eltérő gazdasági adottságú és történelmű országokról van szó, eléggé váratlan eredménynek tűnt.

Minthogy a mezőgazdasági népesség abszolút növekedése tovább tartott, világosan látszik, hogy a növekedési folyamat jellemzője az összes népesség növekedésének fellendülése egyrészt és a mezőgazdaságból való kiáramlásának viszonylag késői megindulása másrészt. Ebből az is következik, hogy a fejlődés meggyorsulását az első szakaszban a mező-

2. sz. grafikon

A mezőgazdasági lakosság arányának változása (1910/13 = 100)*



* 1846–95-ig mezőgazdasági lakosság arányának változása, 1910-től mezőgazdasági foglalkoztatottak aránya.

gazdaságon belüli népességfelgyülemelés kísérte; ez bizonyos értelemben vett túlnépesedést és egyben kiáramlásra kész munkaerőt is jelentett. E folyamatra utal az a tény is, hogy a mezőgazdasági népességen belül az aktív népesség aránya csak lassan, a második szakaszban kezdett el emelkedni, és ténylegesen még a mezőgazdasági népesség csökkenésének megindulásakor is valamennyi országban hatalmas inaktív tömeget kellett eltartani.

Emiatt minél gyorsabban ment végbe egy-egy országban a népesség átalakulása, illetve a mezőgazdasági népesség csökkenése, annál radikálisabban emelkedhetett a mezőgazdasági munka termelékenysége. Hiszen az inaktív tömeg „eltűnése” lehetővé teszi, hogy 1. átalakuljon a termelés szerkezete, mert közvetlen létfenntartását nem kell továbbra is bármi áron biztosítani az adott gazdaságon, lokális centrumon belül; 2. az előbbi miatt a földterületet hatékonyabban használják fel, illetve a munkaerőt hatékonyabb területeken alkalmazzák; 3. mindezek következtében célszerűvé és egyre inkább szükségessé válik a harmadik termelési tényező, a tőke felhasználásának előmozdítása.

Éppen ezért, ha a népesség strukturális átalakulásának üteme lassú, ez — ellenkező oldalról — azt bizonyítja, hogy egyrészt még hiányoznak a munkaerő felvevőpiacai a gazdaság egyéb szektoráiban, másrészt, hogy a mezőgazdaság a fenti előnyöket nem képes kiaknázni, vagyis átalakulása nem önfenntartó ágazattá, akadályokba ütközik.

Hosszú idősoraink azt mutatják, hogy potenciálisan, a munkaerő túlkínálata formájában a munkaerő felhalmozódott, s ez a lehetőség egyúttal a munkaerő felszívásának, a munkaerő széles felvevőpiacának szükségességét is kifejezi. Ez a szükségszerűség kettős irányban: a mezőgazdasággal és a rajta kívüli szektorokkal — elsősorban az iparral — szemben hat. Látni kell azonban, hogy a mezőgazdasági túlnépesség léte bizonyos mértékig progresszív erőként is hat: minthogy nyomást gyakorol a termelés abszolút növelése irányában, és ezáltal némi változások bevezetését szükségessé teszi.

Úgy véljük, hogy az a munkahipotézisünk, amely szerint a népességi faktor átalakulása nemcsak mutatója és passzív tükrö a gazdasági növekedésnek, hanem annak maga is egyik előmozdítója, az előbbiek alapján elég világosan igazolható.

Változások a mezőgazdasági termelésben

Már a földterületek felhasználásának megváltozásából látszott, hogy a gazdasági növekedés általunk vizsgált hosszú szakaszában elég nagy szerkezeti változásoknak kellett a termelésben is bekövetkezniük. E változások két vetületben mentek végbe, közös vonásuk azonban — s ez egyben lényegük is — a termelés szerkezetének olyan átalakulása, amely a piaci értékesítést szolgálja: a mezőgazdaság célszerűen piacra orientált termelési szerkezetűvé válik. E változások egyik vetülete a növénytermesztés és állattenyésztés eltérő ütemű növekedése, ami arányuk eltolódását eredményezi, a másik vetülete pedig magán a növénytermesztésen belüli struktúraváltozás, amely természetesen az egyes növényfélék eltérő ütemű növekedésének eredménye. Ezen átalakulás eredménye a belterjes mezőgazdaság és azon belül a sok profilú, majd később, az utolsó néhány évtizedben, a specializált árutermelő gazdaságok kialakulása volt. A mezőgazdasági termelés szerkezeti átalakulásának jelentősége többrétű. Végső soron szorosan összefügg a gazdaság egészének fejlődésével, a rendszeresen gyorsuló gazdasági növekedési folyamatnak a megindulásával. A mezőgazdaság gyorsuló fejlődése nélkül, mint azt a történelmi példák mutatják, nem mehet végbe a gazdaság egészének modern, gyorsan fejlődő gazdasággá való átalakulása sem. A strukturális változás egyfelől eredménye, másfelől feltétele a mezőgazdasági áruterelés fejlődésének, illetve a mezőgazdaság árutermelővé válásának, s ezáltal a mezőgazdasági akkumuláció meggyorsulásának.

Mindezzel nem akarunk általánosítva olyan következtetésre jutni, hogy kivétel nélkül minden, ma elmaradott országban az egyedül járható út a „rég” európai országok mezőgazdasági struktúrájának kialakítása. Ez lehetetlen, sőt értelmetlen dolog lenne. Japánban sem valósult meg a kontinentális feltételeknek megfelelő növénykultúra kialakítása. Csúppán arról van szó, hogy adott természeti körülmények között mindenütt a leghatékonyabb növénytermesztési struktúra alakuljon ki, s ez az állattenyésztés súlyának jelentős növekedésével párosuljon, ami által lehetővé válik az áruterelés kialakulása a mezőgazdaságban.*

* Itt természetesen a speciális monokultúrára készítő feltételekkel rendelkező országokat számításon kívül hagyjuk.

Állattenyésztés — növénytermesztés

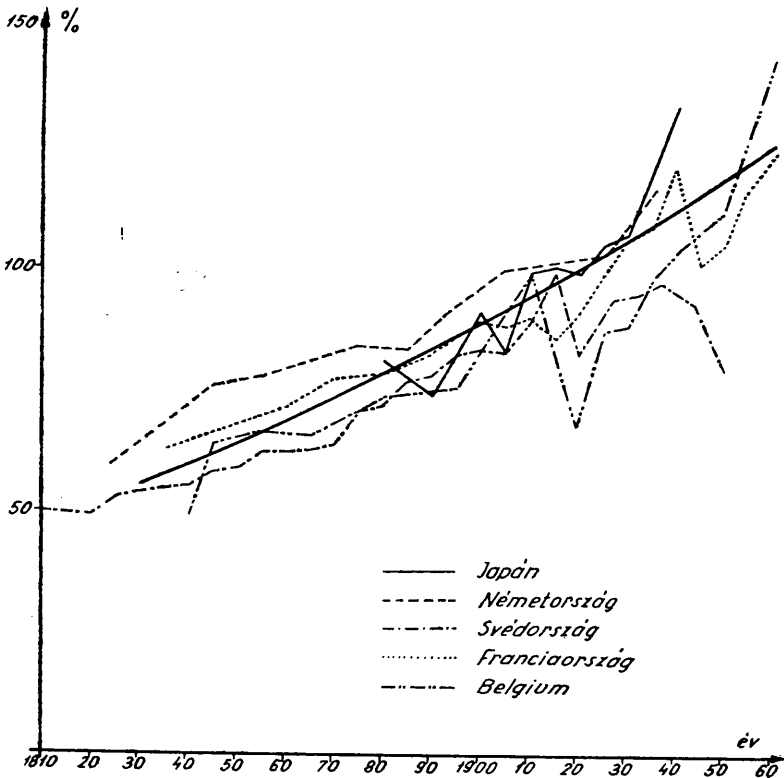
Úgy tűnik, hogy az állattenyésztés fejlődését elsősorban a szarvasmarha-állomány alakulása határozta meg. Valamennyi vizsgált országban a szarvasmarha-állományt a megtöbbszörözöttség, trendszerűen pedig egyenletes felfeléhaladás jellemzi. Ez nem jelenti azt, mintha nem következtek volna be visszaesések bizonyos rövid lejáratú hatások (ciklusok, járványok, egyéb külső események) következtében, de mégis a hosszú időszakra az egyenletes felfeléemelkedés a jellemző. A növekedés olyan meglepően hasonló módon ment végbe valamennyi vizsgált országban, hogy nagyon egyszerűen lehetett egyetlen, a következő másodfokú parabola segítségével leírni valamennyiük együttes alakulását. A szarvasmarha-állomány alakulásának közös trendje:

$$Y = 0,872 + 0,027x + 0,0002x^2.$$

Önálló és eltérő irányú mozgást csak Svédországban lehet észlelni, ott ugyanis a második világháború óta a szarvasmarha-állomány csökken. Mindenesetre fontos következtetésnek látszik, hogy a lényeges vál-

3. sz. grafikon

A szarvasmarha-állomány alakulása



tozások megindulásától kezdve, tehát vizsgálati szakaszunk elejétől, a marhatartás meghatározott, tartós növekedést mutat, még a sok tekintetben sajátos utat követő Japán esetében is.

Az állattenyésztés egészének, illetve az állati termékek termelésének alakulása szintén közös vonásokat mutat minden országban. A számított trendek mindegyike ugyancsak egy parabola mentén helyezkedik el és emelkedő tendenciájú, noha három országnál a növekedés visszaesésbe csap át a második világháború után. Tekintve, hogy a visszaesés periódusa a világválság és a világháború ciklikus hatásával egybeesik, a végleges trendre vonatkozóan biztosan következtetni még lehetetlen. Az ezt a periódust megelőző hosszú idősorok viszont minden kétséget kizáróan mutatják az állattenyésztés előretörését, s azt aényt, hogy ez az ágazat dinamikus. Erre mutat a növekedési ütemek alakulása is.

Átlagos évi növekedési ütem
(százalékban)

Ágazat	Franciaország (1815—1938)	Belgium (1850—1960)	Japán (1879—1958)	Svédország (1871—1955)	Németország (1850—1938)
Növénytermesztés...	0,7	0,46	1,35	0,7	0,65
Állattenyésztés.....	1,1	0,70	4,75	1,2*	1,30*

* Állati eredetű termékek termelése.

Ez a folyamat tulajdonképpen a 19. század 80-as éveiben kitört nagy agrárválságkor gyorsult meg. Valamennyi európai ország mezőgazdaságát a tengeren túli gabona beáramlása válságos helyzetbe hozta, és az olcsó gabona versenye strukturális változásra kényszerítette a mezőgazdaságot. Annak ellenére, hogy 1890 körül szinte mindenütt — átmenetileg — védővámokkal igyekeztek a hazai gabonatermelők helyzetét menteni, a piacra termelő mezőgazdaságok képtelenek voltak versenyben maradni elmaradott technológiával termelt gabonáikkal. A verseny a növénytermesztési strukturák radikális változását is kiváltotta, de legjelentősebb változásnak mégis az állattenyésztés előrelendülését, súlyának emelkedését kell tekinteni. (Egyébként ez a növénytermesztési struktúra átalakulását is fokozta.)

Az állattartás előtérbe kerülése jele és egyben fokozója is a mezőgazdasági gazdálkodási rendszer alapvető megváltozásának. Az a tény ugyanis, hogy — még ha némiképp külső hatásra is —, a mezőgazdaság a vizsgált országokban képes volt értékesítésre termelő, vagyis nagybani árutermelővé átalakulni, a megváltozott piaci viszonyokhoz adaptálódni, arra mutat, hogy a mezőgazdaság már alapjában készen állt erre a változásra. Sőt, már az a körülmény is, hogy külső piaci viszonyok megváltozása ekkora mértékben rendíthette meg az agrárviszonyokat, szintén ugyanerre mutat. Némiképpen úgy is értelmezhetjük a helyzetet, hogy a tengeren túli gabona versenytársként való fellépésének lehetősége is arról tanúskodik, hogy az agrárszektor aktív és szerves részét képezte ekkorra a gazdaság egészében kialakult árutermelő — tőkés — gazdaságnak. Természetesen a nagy megrázkódtatást követő és megrázkódtatást követő gyorsult strukturális változás azután csak tovább fokozta a mezőgazdaság átalakulását piacra termelő szektorrá.

A növénytermesztés szerkezetének megváltozása

Nyilvánvaló, hogy az egyes országok természeti-éghajlati sajátosságai az átalakulás konkrét útjait erősen befolyásolták. Mindemellett mégis felismerhető egy-két olyan jelenség, amely részleteit illetően eltér ugyan, de egészben azonos tendenciákat tükröz. Ezeket az egyes országok gazdaságtörténete említi, s többé-kevésbé kvantifikálhatók is. Ilyen közismert, valamennyi országban végbement folyamat a növénytermesztés strukturális átalakulása elsősorban a gumós- és takarmánynövények meghonosodása és előtérbe kerülése útján, a belterjes állattenyésztés súlyának — részben éppen az előző átalakulással lehetővé vált — megnövekedése, a sok profilú árutertermelő gazdaságok kialakulása. Ezek a folyamatok általában minden országban végbementek és időben egybeestek a gazdaság egészében végbemenő alapvető változásokkal.

Miként az állattenyésztés jelentőségének fokozódása, úgy a hagyományos növénykultúrák mellett újak meghonosodása is az árutertermelő mezőgazdaság kialakulásának bizonyítéka. Az új növénykultúrák meghonosodása elsősorban a burgonya és a kukorica, később pedig a répafélék, közülük is elsősorban a cukorrépa termesztésének elterjedését jelentette. E termények mind rendkívül magas hozamúak a gabonafajtákhoz képest, termesztésük tulajdonképpen automatikusan árutertermeléssé válik. Ezeken túlmenően a takarmánynövények termelésének előretörése jelenti a struktúraváltozásnak talán legfontosabb jelét.

Mindezekre a termékekre az jellemző, hogy keresletük regionálisan nem eshet egybe a kínálatukkal, felhasználásuk jórészt már eleve csak árutertermelői kapcsolatok útján valósulhat meg. Hiszen szinte elképzelhetetlen, hogy csak önfogyasztásra termeljék őket (ha a termelők valamelyest is törekszenek a gazdaságosságra). E termények jó része ugyanis éppen az állattenyésztés előfeltételét jelenti. Emellett nagyon fontos közös tulajdonságuk a munkaigényességük. Ha tekintetbe vesszük, amit a népességi faktornak az átalakulás meggyorsításában játszott szerepéről elmondottunk, akkor azzal, hogy a munkaigényes termékek előtérbe kerülése a mezőgazdasági latens munkanélküliséget csökkenti, világossá válik, hogy tovább segíti az átalakulást.

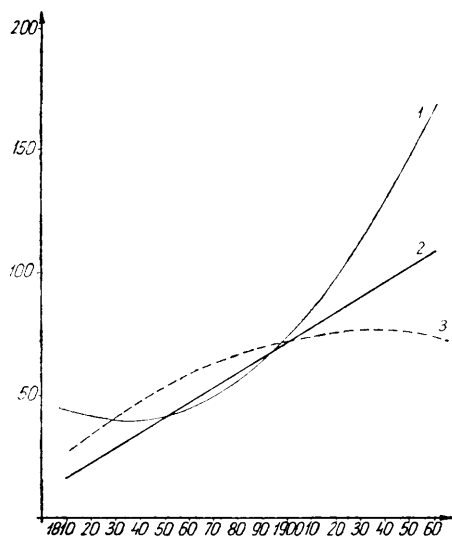
A növénytermesztés diverzifikálódása annak is jele, hogy a gazdálkodás gazdaságossági motivációi előtérbe kerülnek. Ez pedig a határföldek megváltozásával jár, ami viszont a mezőgazdaság termelékenységének emelkedéséhez és ezzel a gazdasági fejlődés meggyorsításához vezethet. Mindenesetre a mezőgazdaság és a mezőgazdaságon kívüli szektorok közötti kapcsolat kialakulásában jelentős lépésnek tekinthető.

Ez az átalakulás együtt járt a piaci eladásra és a nem közvetlenül — vagy túlnyomórészt nem közvetlenül — a termelők létszükségleteit kielégítő termények előtérbe kerülésével.

A termelés differenciálódásában három fő mozgástípust ismerhetünk fel. A termények zöme abba a harangalakú parabolával jellemezhető csoportba tartozik, amelynek egyenlete:

$$Y = 0,6996 + 0,0076x - 0,0002x^2.$$

4. sz. grafikon
Szántóföldi növények termelése és trendje



1.

francia: árpa, kukorica, takarmány, takarmányrépa;
belga: búza, cukorrépa;
svéd: búza, cukorrépa;
japán: rizs, búza, burgonya;
német: gyümölcs.

$$\text{Trend: } Y = 0,6462 + 0,0252x + 0,0006x^2$$

2.

svéd: gabona, burgonya, árpa;
német: búza, burgonya.

$$\text{Trend: } Y = 0,6407 + 0,0311x$$

3.

francia: búza, zab, burgonya, szálás takarmány;
belga: rozs, zab, burgonya, takarmány;
japán: árpa, rozs;
svéd: rozs, takarmány, répa;
német: rozs, zöldség, cukorrépa.

$$\text{Trend: } Y = 0,6996 + 0,0076x - 0,0002x^2$$

Ezek hosszabb felfelémelő szakasz után egy csúcscsúszakaszt elérve lefelé szaladnak. Ide tartoznak a lassan átalakuló francia és belga termény-félék nagy számmal! (3. sz. görbe)

A második csoport mozgása egyenessel írható le, mégpedig egy nem túl meredeken felfelé haladó egyenessel. (Lásd a 4. sz. ábrán.) Egyenlete:

$$Y = 0,6407 + 0,0311x. \text{ (2. sz. görbe)}$$

A harmadik típus, amely szerint a dinamikus „modern” termények mozognak, a viszonylag lassan növekvő, majd gyors, tartós növekedésbe átmenő mozgás. (Lásd ugyanott.) Egyenlete:

$$Y = 0,6462 + 0,0252x + 0,0006x^2. \text{ (1. sz. görbe)}$$

A mezőgazdaság termelési struktúrájának átalakulása, a termelés differenciálódása, mint láttuk, legalább olyan mértékben jelentett diverzifikálódást, mint „helycseréket”. A helycserén továbbra is azt a folyamatot értjük, hogy egyes termények helyett más terményeket vezetnek be, míg más, a szükségletek kielégítése szempontjából akár fontos termények termesztése megszűnik.

Ez a mozgás csak úgy volt lehetséges, ha a kieső terményeket más forrásokból szerezték be, viszont a hazai szükségleteket gyakran egész jelentős mértékben meghaladó mennyiségben termelt mezőgazdasági termékeket külföldi piacokon értékesítették. Emiatt úgy véljük, a mezőgazdaságnak a külkereskedelemben játszott szerepe, illetve hagyományos szerepének megváltozása, a fejlődés nagyon jellemző megnyilvánulása.

A külkereskedelem szerepe

Az agrárimport azoknak a gazdaságtalanná vált mezőgazdasági tevékenységeknek a helyettesítését szolgálja általában, amelyek gazdaságos vagy a megváltozott körülmények miatt gazdaságossá vált más tevékenységekből eredő exporttal fedezhetők. (Itt most természetesen strukturális importról beszélünk és számításon kívül hagyjuk egyrészt a speciális okokból bekövetkező átmeneti, abszolút hiánypótlást, másrészt azokat a problémákat, amelyek a rendszerint sajátos természeti körülményekre épülő monokulturális mezőgazdaságok átalakulásával kapcsolatosak.)

A specializálódott és piacra termelő mezőgazdaság kettős helyettesítést hajt végre a külkereskedelem közbejöttével. Egyrészt a világpiacba való bekapcsolódás lehetővé teszi, hogy a piac méretének növekedéséből származó előnyöket a mezőgazdasági termelési struktúra átalakulásakor „figyelembe vegyék”, tehát a korábbinál gazdaságosabb struktúrát alakítsanak ki a mezőgazdaságon belül; másrészt közvetve — a helyettesítő export útján — hozzájárul a nemzetgazdaság más ágainak fejlesztéséhez, vagy gazdaságosabb struktúrájának kialakításához. (A mezőgazdasági export által kitermelt import szintén helyettesítőként szerepel a struktúra gazdaságosabbá tételében.)

A külkereskedelemnek az előbb vázolt több irányú, a mezőgazdasággal kapcsolatos helyettesítő szerepe más téren is visszahat a mezőgazdaságra, nevezetesen annak nagyüzemi, intenzív, piacra termelő jellegének általánosulását gyorsíthatja.

Éppen ezzel összefüggésben fontos, hogy az átalakulás szakaszában az államok milyen külkereskedelmi politikát folytattak. Úgy tűnik — s ezzel a gazdaságtörténészek nagy része is egyetért —, hogy a mezőgazdasági protekcionizmus, noha látszólag előnyös volt (a kisparaszti termelőknek elsősorban), tulajdonképpen a tőkés átalakulás gyorsaságát akadályozta, s — noha ez antihumanus látszata miatt „antipatikus” álláspontnak tűnhet — az átalakulás lassításával végeredményben elnyújtották az új gazdaság kibontakozásának (az egyének szempontjából valóban fájdalmas) folyamatát.

A külkereskedelem éppen ott lépett be az újtermelési folyamat anyagcseréjébe, ahol azt a nemzeti, illetve konkrét adottságok szüksé-

gessé és lehetővé tették. Ezért az egyes országokban a mezőgazdasági termékekkel összefüggő konkrét külkereskedelmi tevékenység közös vonásai nem strukturálisan vagy termékbontásban mutatkoznak meg, hanem általában abban, hogy valamennyi országban a külkereskedelem 1. kapcsolatba lépett a mezőgazdasági termelés szférájával, és 2. visszahatott a mezőgazdasági termelés struktúrájára és a termelés feltételeire, 3. elősegítette a mezőgazdaság nagyüzemivé válását, a mezőgazdaságon belül az árutermelő gazdaság törvényeinek általános hatásúvá válását, s 4. mindezzel lehetővé tette a mezőgazdaságnak, hogy egyrészt alkalmazkodjék az egész gazdaság fejlődésének követelményeihez, másrészt pedig annak szerves részévé válhassék.

A növekedési folyamatban a mezőgazdaságon belül végbement konkrét változások eddigi elemzése világosan mutatja két, eltérő típusú mozgásforma érvényesülését. Az első, összefoglalóan differenciálódásnak nevezett típushoz tartozónak tartjuk a munkamegosztás fokozódását, az új tevékenységi körök és formák létrejöttét és régiéik megszűntét, a különböző tevékenységek változásának üteme közötti eltérések fokozódását, s mindezeket a jelenségeket a termelési tényezők, a föld és a népesség felhasználásával kapcsolatban is értelmezzük. A másik mozgástípushoz, amelyet helyettesítésnek nevezünk, soroljuk a tevékenységek struktúraváltozását, a termelési tényezők relatív arányváltozását és felhasználási területek szempontjából való struktúraváltozását stb.

Mindezek a mozgások, változások a gazdasági növekedési folyamat lényegét alkotják, hiszen nemcsak a mezőgazdaságban figyelhetők meg. Ilyen lényegi mozzanat az ipar és a mezőgazdaság közötti kapcsolat megváltozása is.

A mezőgazdaság és az ipar

A növekedési folyamat egyik legismertebb jelensége a mezőgazdaság súlyának csökkenése a nemzeti jövedelem termelésében. Mint tudjuk, ez a folyamat a mezőgazdasági termelés — *viszonylag* lassú — növekedése mellett zajlik le. Ez általános jelenség. Az elemzés kimutatta, hogy egyrészt a mezőgazdaság aránya számszerűen hasonló a fejlett országokban (Japánt is beleértve), másrészt pedig, hogy a mezőgazdaságnak a nemzeti jövedelemben való részesedése is hasonló ütemben csökken az egyes országokban.

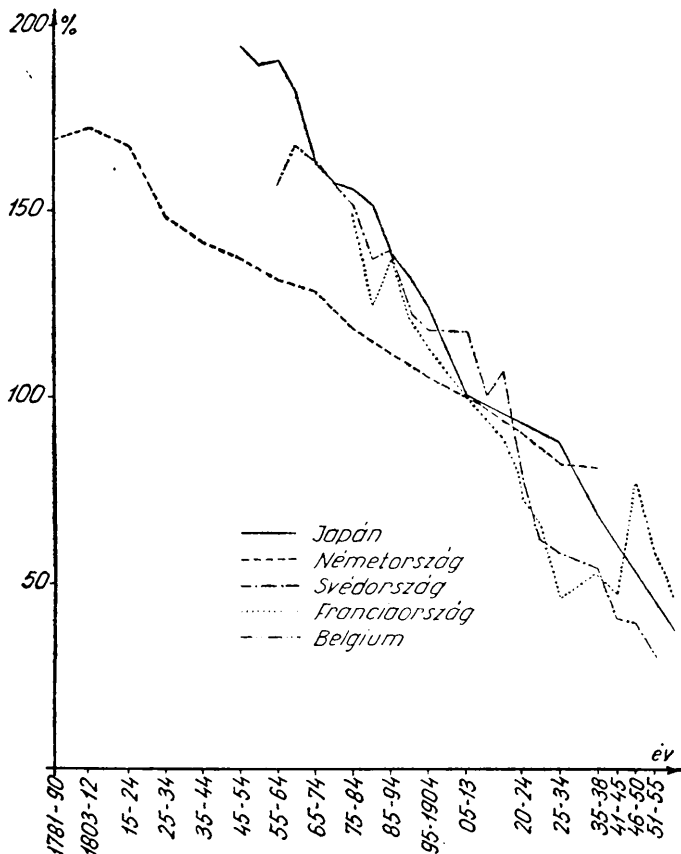
A vizsgált országok közül csak a francia változások üteme volt lassúbb. E tény, valamint a francia növekedés egyéb mezőgazdasági vonatkozásai egészen nyilvánvalóvá teszik, hogy a francia gazdaság szerkezetileg lassan alakult át. A mezőgazdaság nem tudott kellő gyorsasággal átalakulni és a háttérbe húzódni. Svédországban kb. 50 év, Németországban 50 év, Japánban 30, Franciaországban 100 év kellett ahhoz, hogy a mezőgazdaság és ipar által együttesen termelt nettó termék értékében a mezőgazdaság részesedése 50 százalékra csökkenjen le.

A két vezető termelő ágazat azonos súlyúvá Svédországban* a századfordulón, Németországban a 90-es években, Japánban az 1920-as évek vége felé, Franciaországban a 80-as években lett.

* Tekintettel kell lenni arra, hogy a mezőgazdaság az erdészetet is tartalmazza, s ez Svédország esetében a mezőgazdasági bruttó termelési érték 31 százalékát teszi ki!

5. sz. grafikon

A mezőgazdaság arányának változása (1910 körül = 100)



Mindebből nem arra kívánunk jutni, hogy „normát” adjunk az átalakulás „optimális” ütemére. Az viszont igaznak látszik, hogy ha egy országban az iparosodás irányában a strukturális átalakulás megindult — s ennek mindig konkrét okai vannak —, akkor az átalakulás lassú üteme az átalakulást gátló tényezők erejét, makacsságát, ez pedig az átalakulás feltételeinek gyengeségét mutatja. Franciaországban a mezőgazdaság strukturális átalakulása minden vonatkozásban lassú volt, és az is maradt. Belgiumban viszont az átalakulás lassan indult. Ennek fő okát abban véljük megtalálni, hogy a kisparaszti gazdaság átalakulása volt lassú, de Belgiumban ez meggyorsult, és ezt követően, illetve ezzel párhuzamosan meggyorsult a mezőgazdaság egészének alakulása is. Nem tekintjük véletlennek, hogy a francia ipar fejlődése lemaradt a többi vizsgált ország iparához képest.

Az ipar és a mezőgazdaság aránya szempontjából mindegyik országban három jellegzetes állapot ismerhető fel. Az elsőben a mezőgazdaság dominál (a két ágazat együttes termelési értékének több mint felét adja),

a másodikban az „erőviszonyok” kiegyenlítettek, de már az ipar erejének jegyében (az ipar alig részesedik jobban, mint a mezőgazdaság), míg a harmadikban a két ágazat teljesen szerepet cserélt, az ipar dominál. A második állapot az erőteljes helycserék korában, a harmadik már az alapvető szerkezeti változások, a megvalósult helycserék korában jön létre. Ezért ebből a szempontból három szakaszra bontjuk a hosszú távú növekedés általunk vizsgált periódusát. Az egész hosszú távú periódust tekintve pedig természetesen a mezőgazdaság részesedésének trendzerű csökkenése figyelhető meg. (Lásd az 5. sz. ábrát.)

A francia mezőgazdaság fejlődésében az első szakasz vége az 1835—1844. években, a második szakaszé pedig 1885—1894 között volt.

1. sz. táblázat

A mezőgazdaság és az ipar részesedése a két ágazat együttes termelésében Franciaországban és Svédországban (százalékban)

Év	Franciaország		Év	Svédország	
	A mezőgazdaság	Az ipar		A mezőgazdaság	Az ipar
1781—1790	72,6	27,4	1861—1865	74,0	26,0
1815—1824	67,1	32,9	1871—1875	74,2	25,8
1835—1844	60,5	39,5	1896—1900	58,2	41,8
1885—1894	47,6	52,4	1921—1925	40,3	59,7
1935—1938	34,9	65,1	1926—1930	30,2	69,8
			1951—1955	18,3	81,7

Svédország az ipar és a mezőgazdaság együttes bruttó nemzeti termékének megoszlása szempontjából 1861—1865-ben ott tartott, ahol Franciaország a század legelején. 1901—1905 jelzi a mezőgazdaság és az ipar kiegyenlítődését, és 10—15 év alatt a helycseréből alapvető szerepcseré lett. Ily módon a „középső” szakasz lerövidült Franciaországhoz képest, de megvolt.

Németországban 1875 körül kezdődött a kiegyenlítődés a két szektor között, és 1895 körül már túlsúlyba került az ipar. Ettől fogva az ipar aránya rohamosan nőtt és körülbelül a svéd arányok alakultak ki.

2. sz. táblázat

A mezőgazdaság és az ipar részesedése együttes bruttó nemzeti termékükből Németországban, illetve az NSZK-ban és Japánban (százalék)

Év	Németország, illetve NSZK		Év	Japán	
	A mezőgazdaság	Az ipar		A mezőgazdaság	Az ipar
1850—1854	69,8	30,2	1880—1884	83,8	16,2
1855—1859	66,2	33,8	1885—1889	74,2	25,8
1885—1889	51,0	49,0	1900—1904	69,6	30,4
1910—1913	38,4	61,6	1925—1929	54,3	45,7
1955—1959	12,0	88,0	1930—1934	39,4	60,6
			1955—1959	35,9	64,1

Japánban a nagy változást 1920 körül lehet megfigyelni, ekkortól 1930-ig tart a két szektor arányának lassú helycseréje. Ezt követően erőteljes túlsúlyban az ipar volt.

Az elemzés eddigiekben kerülte azt a problémát, hogy a gazdasági növekedés milyen összefüggésben áll a mezőgazdasági termelés növekedésével, illetve a növekedés ütemével. Az abszolút színvonal és színvonal-változás látszólagos elhanyagolása csak annak tulajdonítható, hogy nézetünk szerint egyrészt az abszolút szintek *növekedése* függvénye az előbbiekben ismertetett folyamatoknak, s ezért először azok bemutatását tartottuk fontosnak. Másrészt, s ezt igen fontos hangsúlyozni, a növekedési folyamatnak nem az abszolút szintek, hanem a *szintek változása* a döntő aspektusa. A szintek változása pedig a korábban bemutatott jelenségek végbemenetelének gyorsaságától, a folyamatok „merészségétől” függ. Az abszolút szintek országonkénti alakulása ezt a nézetet igazolja. A differenciálódási és helyettesítési folyamatok gyorsulása együtt járt a mezőgazdasági termelés növekedésével, illetve tágabb nézőpontból, a nemzeti jövedelem növekedésével.

Az előbbiekben a mezőgazdaság és ipar egymáshoz való viszonya alapján felvázolt szakaszok jellegzetességeinek megfelelően a nemzeti jövedelem — vagyis az egész gazdaság — alakulására a mezőgazdaság eltérő történelmi hatást gyakorolt.

Franciaországban 1870-ig a nemzeti jövedelem a mezőgazdaság növekedési trendje szerint nőtt. 1870 és az első világháború között az ipar már módosította e növekedésnek, alapjában a mezőgazdaság által determinált irányát, de ezt követően mintha újból a mezőgazdaság befolyásolta volna erősebben a világválság és a második világháború között. Egyébként az ipar dominált.

Franciaországban a mezőgazdasági termelés növekedésének 1 százaléka általában kisebb ipari növekedés jutott, mint Német- és Svédországban.

3. sz. táblázat

A mezőgazdasági termelés 1 százalékos növekedésére jutó ipari termelésnövekedés

Év	Franciaországban	Év	Svédországban
1815—1825	1,17	1871—1875	0,83
1835—1845	1,03	1896—1900	1,26
1885—1895	1,07	1921—1925	1,16
1934—1938	1,01	1926—1930	1,36
1950—1955	1,15	1951—1955	1,21

A nemzeti jövedelem Svédországban körülbelül 1880-ig alakult döntően a mezőgazdaság alakulása szerint, attól fogva pedig 1910-ig kettős befolyás érvényesült. 1910 óta az ipar dominálja a nemzeti jövedelem alakulását. Ez annak is következménye, hogy a mezőgazdaság 1 százalékos növekedésére tartósan jóval nagyobb ipari növekedés jutott.

Németországban a kapcsolat a nemzeti jövedelem és a mezőgazdasági termelés alakulása között 1880-ig szoros, 1900-ig még kiegyenlített,

de 1900 után az ipar hatása láthatóan meghaladja a mezőgazdaságét. 1860 után már tartósan érvényesül az az irányzat, hogy az ipar fejlődése a mezőgazdaság 1 százalékos növekedését jóval meghaladta, s ez alól csak a válságperiódusok kivételek. Érdekes, hogy e szempontból Németország Svédország és Franciaország között helyezkedik el.

4. sz. táblázat

A mezőgazdasági termelés 1 százalékos növekedésére jutó ipari termelésnövekedés

Év	Németországban	Év	Japánban
1855—1859	1,06	1885—1889	1,27
1885—1889	1,08	1900—1904	1,17
1890—1894	1,19	1925—1929	1,39
1905—1909	1,17	1930—1934	1,14
1910—1914	1,12	1955—1958	1,57
1935—1939	1,50		

A vizsgálható országok közül Japánban a legnagyobbak az 1 százalékos mezőgazdasági termelésnövekedésre jutó ipari növekmények. Ez a tény — számításba véve a mezőgazdaság állandó, s elég jelentős növekedését — újból arra mutat — a svéd példát is szem előtt tartva —, hogy a gyors általános növekedés nem a kiegyenlítetttség, hanem az egyenlőtlen ségek jegyében megy végbe.

Amikor a differenciálódási és helyettesítési folyamatokat mutattuk be, látható volt, hogy az általunk vizsgált periódus elején ezek a folyamatok még viszonylag lassúak, majd egyre gyorsulóak voltak, mígnem ráálltak egy meghatározott irányú trendre. Ha az abszolút szintek alakulását kísérik figyelemmel, szintén megállapítható a növekedés gyorsulása, abban a szakaszban pedig, amely a másik két változástípus meggyorsulásának kora, a mezőgazdasági termelés növekedése minden országban meghaladta az évi 1 százalékos átlagos ütemet.

A mezőgazdasági termelés növekedése azonban önmagában nem mond sokat. Az egész gazdaság növekedésében játszott szerepének szempontjából az a fontos, hogy képes-e ellátni a növekvő népességet, illetve megfelelő exporttermeléssel helyettesítőként résztvenni e feladat elvégzésében.

E tekintetben két következtetés vonható le:

1. A mezőgazdasági termelés növekedési üteme a gazdasági növekedés általános felgyorsulásának kezdetekor kétszerese a lakosság növekedési ütemének.

2. Ezért képes akár direkt, akár — az országok adottságainak függvényében — indirekt módon megteremteni a potenciális akkumulációt és bázisát képezi az árutermelés kialakulásának.

Illusztrációképpen bemutatjuk a vizsgált öt országra vonatkozóan a mezőgazdasági termelés és a lakosság hosszú távú átlagos növekedési üteméből képzett hányadost.

Franciaország	1815/24—1955/58	3,1
Svédország	1866/70—1951/55	1,3
Belgium	1850 —1965	1,8
Németország	1850 —1935/38	1,4
Japán	1875/79—1935/39	1,05

Megjegyezzük, hogy Franciaországban a rendkívül magas mutatót a lakosság ismeretesen alacsony növekedési üteme eredményezi, Japánban pedig a rendszeres növekedés megindulásának első periódusában a hányados az akkor még alacsonyabb népességszaporulat miatt 1,9 volt.

Mindezzel nem azt akartuk bizonygatni, mintha a mezőgazdaság valamennyi vizsgált országban minden mezőgazdasági termékből teljes önellátást tudott volna nyújtani. De erre nincs is szükség, hiszen a külkereskedelmen keresztül közvetve is megteheti ezt, ha megtermeli a fedezetet. A vizsgált országok mindegyike meg is felelt e követelménynek.

A mezőgazdasági összes termelés a vizsgált országokban (Belgiumot itt nem vonjuk be az elemzésbe) az egész hosszú időszak alatt több mint kétszeresére nőtt. Ha Németország mezőgazdaságát csak a második világháborúig vesszük számításba, akkor megállapítható, hogy valamennyi ország termelésének alakulását egy egyenes írja le, de ezen egyenesek meredeksége között nincs túl nagy eltérés. A hosszú távú időszak szerint az évi átlagos növekedési ütemek a következők voltak (százalékban):

Franciaország	0,84	140 évre számítva,
Svédország	0,81*	85 évre számítva,
Németország	1,00	84 évre számítva,
Japán	1,10	79 évre számítva.

A mezőgazdasági termelékenység valamennyi országban jelentősen megnőtt, a növekedés üteme azonban eltérő volt. Franciaországban lassú trendszerű növekedés és közben rendszeres hullámozás, Németországban rendszeres, de gyorsabb növekedés, Svédországban és Japánban gyors növekedés jellemezte a termelékenységet.

Néhány általános megjegyzés

Miként azt a cikk elején megírtuk, célunk elsősorban az volt, hogy megvizsgáljuk, vajon a gazdasági növekedés rendkívül sokrétű konkrét folyamatai rendelkeznek-e valamilyen közös, közgazdaságilag is értelmezhető sajátossággal. Egyetlen szektor, a mezőgazdaság fejlődése alapján is határozott igennel lehet e kérdésre válaszolni. Leglényegesebb megállapításaink a következők.

A gazdasági növekedésben végbemenő, konkrétságukban látszólag teljesen heterogén folyamatok mint mozgások három jól megkülönböztethető mozgástípusba sorolhatók. A gazdasági fejlődés előrehaladtával a mozgások felgyorsulnak, erőteljessé válnak és végül a kibontakozá-

* Megjegyzendő, hogy Svédország adatai nem tartalmazza még a második világháború utáni csúcspontok adatát, míg Franciaországé igen.

sukat gátló tényezők megszüntetése után korlátlanul érvényesülnek. A modern fejlődést éppen az jellemzi, hogy milyen gyorsan és intenzíven mehetnek végbe ezek a konkrét, kvantitatíve is követhető folyamatok. Úgy látszik, hogy valamely gazdaság fejlettségének kritériuma elsősorban a változás folyamatainak merészsége, s az ezt kifejező gyorsulás jelzője a gazdaság már elért fejlettségi szintjének.

Éppen e szempontból a vizsgált hosszú perióduson belül a kvantitatív folyamatok szakaszosoknak mutatkoztak. E szakaszok minden konkrét folyamatban kimutathatók, és ezáltal a gazdasági növekedési folyamat szakaszossága elválaszthatatlan jellemző tulajdonságának tekinthető. A gazdasági növekedés e sajátossága természetesen sokkal plasztikusabban mutatható ki a gazdaság egészének fejlődési folyamatában, de még a mezőgazdaság fejlődése is jó bizonyítékul szolgál, különösen, ha a komperatív elemzés eredményei is megerősítik, miként az a mi esetünkben történt. Szükségesnek tartjuk annak hangsúlyozását is, hogy miközben korrelációt találtunk a fejlődés és a kvantitatív folyamatok között, kapcsolat mutatható ki a kvantitatív folyamatok végbemene-
netelének erőteljessége és a gazdaságon belül az árutermelés feltételeinek általános kibontakozása között is. A leírt kvantitatív folyamatok ugyanis közgazdasági tartalmukat tekintve elválaszthatatlanok a mezőgazdaság árutermelővé válásától.

DR. KÜRTHY PÁL—DR. TASNÁDI IMRE:

A PIACKUTATÁS ÉS MARKETING A VÁLLALATI GYAKORLATBAN

A könyv a piackutatás és a marketing módszereit és technikáját ismereti a gyakorlati alkalmazás elősegítésének igényével. Bemutatja a konkrét piackutatási eljárás módokat, a helyszíni közvéleménykutatást, a vásárlási motiváció és az adásvételi atmoszféra vizsgálatát stb. Hasznos tanácsokat ad arra vonatkozóan, hogy a begyűjtött híryananyagokat milyen szempontok szerint célszerű rendezni, nyilvántartani és feldolgozni a gazdasági döntésekhez szükséges információk biztosításához.

Ismerteti a különböző piaci formákat és a piac felvevőképességét meghatározó tényezőket. A gyártó és értékesítő vállalatok útmutatást kapnak a piackutatási analízis végzéséről, az áruválaszték, az árkoncentráció és specializáció vizsgálatáról, a trend- és az optimumszámítás felhasználásáról a kereslet elemzésében. Bemutatja a marketing különböző területein (propaganda, ügynöki hálózat, public relations) jelentkező feladatokat.

A második rész behatóan elemzi a műszaki fejlesztés egyes kérdéseit az exportlehetőségek növelése szempontjából. Ehhez szorosan kapcsolódik a licenckereskedelem, valamint az ipari kooperáció létesítésének kérdése. Gyakorlati példákon mutatja be, hogy a helyes gyártmánystruktúra kialakításában milyen nagy szerepet játszik a piackutatás és a marketing.

Végül röviden áttekintí a könyv a szocialista országokban folytatandó piackutatást. A könyv hasznos elméleti és gyakorlati segítséget jelent mindazoknak, akik a termelés és piac kérdéseivel vállalati szinten foglalkoznak.

336 l., fűzve 31,— Ft

A Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó kiadványa

KOZMA GÉZA:

Néhány kiegészítő megjegyzés a tőkés viszonylatú export ösztönzéséről

Pécsi Kálmán cikke a Közgazdasági Szemle 1969. 7—8. számában — amely részben az én korábbi cikkemmel vitatkozik —, szükségessé teszi, hogy a tőkés viszonylatú export ösztönzésének célszerű módszereiről alkotott véleményem néhány pontját világosabban megfogalmazzam.

Pécsi Kálmán elismeri, hogy a nem szocialista viszonylatú export növelése támasztja a legnagyobb igényt a vállalatokkal szemben (938. l.). Később megállapítja, hogy az adatok szerint a tőkés viszonylatú export nyereséghányadának kedvezőtlen alakulásától való félelem megalapozatlannak bizonyult. Majd pedig azt a következtetést vonja le, hogy „a nyereségérdekeltség... nem kulcskérdése a tőkés export ösztönzésének”. (942. l.) Ez a következtetés nem helyes. Az adatok ugyanis a *megvalósult* exportra vonatkoznak, a félelmek pedig a *meg nem valósult* exportra. Ami nagy különbség.

Az a tény, hogy a *megvalósult* tőkés üzletek nyeresége nem volt kevesebb, mint a belföldi vagy a szocialista eladásoké, viszont ezeknek az üzleteknek a mennyisége kevesebb volt a szükségesnél — tehát ismét nem egy tény számnál —, éppen azt bizonyítja, hogy a nyereségérdekeltségen alapuló mechanizmus szabályozói nem ösztönözték eléggé a tőkés viszonylatú exportot. Hiszen nyilván mindannyiszor megkötötték az üzletet, amikor a nyereség nagyobb volt — de ez a szükségesnél kevesebbszer fordult elő.

Egyébként ennél többet is állítok cikkemben. Nekem is az a véleményem, hogy a vállalatok főképp „termelési biztonságra” és nem nyereségük növelésére törekedtek. Ebből következik az az állításom, hogy még akkor sem törekedtek eléggé a vállalatok a tőkés viszonylatú export növelésére, ha nagyobb volt rajtuk a nyereség, mert ha nem elegendő a serkentés a nyereség maximalizálására, akkor azt a tevékenységet hagyják el, amelyikért a legtöbbet kell fáradozni (s nem azt, amelyik a legkisebb nyereséget hozza). Ezért javasoltam, hogy — Pécsi Kálmán szavaival — „mesterségesen felfokozott” nyereségérdekeltséget hozzunk létre.

A másik nézetem, amellyel Pécsi Kálmán vitázik, hogy minden vállalatra egyformán érvényes, általános szabályozókkal kell ösztönözni a tőkés viszonylatú exportra a vállalatokat, s hogy fokozni kell ráutaltságukat az ebből eredő nyereségre. Így teszi fel a kérdést: „általános mennyiségi növelés helyett csak a hatékony termelést, a struktúra javítását elősegítő gazdaságos exportot, illetve annak növelését” kell-e ösztönözni? (943. l.)

Pécsi Kálmán itt elköveti azt a hibát, hogy nem különbözteti meg az egyforma ösztönzőt (szabályozót) az egyforma ösztönzéstől. Az egyforma ösztönző ugyanis a hatékonyabb vállalatot jobban ösztönzi, mint a kevésbé hatékonyt. (Ilyen például az egyensúlyi árfolyam. Mellesleg jegyzem meg, hogy ez biztosítja leginkább Pécsi Kálmán konzisztencia követelményét, az ösztönzést egyetlen forrásból: az importra fordított deviza árából.) *Egyforma ösztönzést ad* ezzel szemben az olyan differenciált ösztönző — és sajnos vannak ilyen tendenciák az állami visszatérítésnél is —, *amelyik minden vállalatot egyenlő nyereségszintre vet vissza*; ha devizakitermelési költsége magasabb az árszorzos exportbevételnél, akkor juttatással, ha árbevétele magasabb, akkor elvonással, a hatékonyság különbségétől függetlenül. Nyilván-

való, hogy ha ilyen kiegyenlítő rendszer nincs, akkor a nyereségük maximalizálására törekvő vállalatok az első esetben jobban fognak törekedni a hatékonyabb exportstruktúrára, s a hatékonyabb vállalatok erősebbek lesznek az erőforrásokért folytatott versenyben, s így nemcsak a vállalatok, de az egész ország exportstruktúrája is gazdaságosabb lesz, mint a második esetben.

Nehézséget az okoz — s nálunk most ez a nehézség az átmeneti időszakban igen nagy erővel érvényesül —, hogy az erőforrások *átcsoportosítása nem elég gyors*, s ezért az általános szabályozók egyes nagyon gazdaságos, de mennyiségben nem növelhető termékek termelőinek a kellenél hosszabb ideig járadékszerű jövedelmeket juttatnak. Ezeket a járadékokat — s csak ezeket — el kell vonni, de az adott gazdasági tevékenység egészére vonatkozó intézkedésekkel, s nem külkereskedelmi szabályozókkal. Hiszen a gazdaságosságban mutatkozó különbség nemcsak a külkereskedelmi szférában mutatkozik, annak okai a belföldi termelési feltételekben, illetve azoknak a nemzetközi feltételektől való eltérésében keresendők. Az egyes vállalatokkal szemben alkalmazott bánásmód átmeneti különbözősége, így azon alapulna, van-e lehetőségük növelni a gazdaságos, a nagyon jövedelmező termékek gyártását, nem pedig azon, hogy nagy, közepes vagy kicsi a nyereségük.

Alapvető nézeteltérés van köztünk, ha Pécsi Kálmán úgy véli, hogy a központi gazdaságirányítási szervek jobban tudják a termelő és exportáló vállalatoknál, melyik termék exportja gazdaságosabb, tehát ha úgy véli, azért kell sokféle ösztönzőt alkalmazni, mert egy egységes szabályozó nem tudja a központ változatos elképzeléseit érvényesíteni, s a vállalatok, ha magukra hagynák őket, nem a gazdaságosság szempontjai szerint tevékenykednének. Az én véleményem ebben a kérdésben az, hogy a nyereségük növelésére önállóan törekvő vállalatok a gazdaságosság szempontjait jobban tudják követni, mint a központi irányító szervek. Ha ez a vita közöttünk, akkor ilyen rövid megjegyzés keretében nem cönthető el. Azt hiszem — s úgy gondolom, a tapasztalatok is ezt mutatják —, a központi szervek nem tudják olyan részletesen irányítani a gazdasági életet, hogy az erőforrások optimális módon legyenek kihasználva; nem is szólvá az új ötletek sokaságának szabad érvényesüléséről és az ötletek megvalósításával járó kockázatok vállalásáról, vagyis mindarról, amit a rugalmas és gazdaságos fejlődés követelményként támaszt a gazdasági mechanizmussal szemben.

Ami a szabályozók *tartosságát* illeti, egyetértek Pécsi Kálmánnal abban, hogy valóban módosítani kell a szabályozókat, a belföldi gazdasági viszonyok azt megkövetelik. De a központi hatóságoknak ebben az esetben is az általános gazdasági problémákkal kell foglalkozniuk, a helyi hiányok és túltermelések megoldását a legjobban érdekeltre lehet bízni. Csupán arról kell gondoskodni, hogy a szabályok *lehetővé tegyék* a rugalmas alkalmazkodást. (Most nem beszélék az átmeneti szakasz már említett sajátos feszültségeinek levezetési módjáról.)

Hasonló a helyzet a külföldi konjunktúra változásaival is. Ha a külföldi konjunkturális vagy strukturális változás olyan jellegű, hogy a *fizetési mérleg egyensúlyát* érinti, akkor a zavar jellegének, időtartamának megfelelő központi intézkedést kell tenni. De teljesen elhibázott volna minden egyes termék piacának változásait központi intézkedésekkel ellensúlyozni. A népgazdaság szempontjából — speciális, nagy jelentőségű strukturális változások szociális következményeitől eltekintve — mindegy, hogy valamely termékünk piacán az áresés hatását csak az érintett ágazat viseli, vagy más ágazatok is. A veszteség a népgazdaságnak veszteség marad. *A hatás következményeinek áthárítása viszont felmenti az érintett ágazatot* az alól a kényszer alól, hogy pénzügyi tartalék gyűjtésével, ügyes piaci munkával, a strukturális változásokra időben történő felkészüléssel minimálisra csökkentse a kedvezőtlen piaci változások hatását, s ezzel ténylegesen csökkentse a népgazdaságot érő veszteséget.

Magyar, nyugatnémet és olasz vállalatok néhány pénzügyi mutatószámának ágazatonkénti összehasonlítása

A tőkésországok statisztikai adatközlései ritkán terjednek ki pénzügyi (mérleg-) adatokra. Az összehasonlítás metodikai nehézségein túl ez is az egyik oka annak, amiért a hazai közgazdasági irodalom elhanyagolt területe a pénzügyi mutatószámok nemzetközi összehasonlítása. Kedvező alkalmat kínált azonban néhány mutatószám összehasonlítására az *Entreprise* című francia közgazdasági szaklap 1968. évi február 24-i és április 27-i (650., illetve 659.) száma, amely közzétette a 100 legnagyobb olasz és a 200 legnagyobb nyugatnémet vállalat néhány 1967. évi mérlegadatát. Bár az adatközlés rendkívül szűkszavú, a címen kívül még a mutatószámok tartalmára vonatkozóan sem tartalmaz utalást, mégis néhány arányszám, viszonzyszám összevetése érdekes tanulságokat kínál.

Metodikai megjegyzések

Mielőtt az összehasonlítás eredményeinek ismertetésére rátérnék, célszerű néhány metodikai megjegyzést tenni.

Ismeretes, hogy a pénzügyi mutatószámok erősen „árérzékenyek”, vagyis színvonaluk nagymértékben függ az adott országban, a vizsgált időszakban érvényes árrendszertől, arányoktól. Nem közbömbös továbbá ebből a szempontból az állami költségvetéssel való kapcsolat, az adózás, az állami támogatások rendszere, mértéke sem. Befolyásoló hatása van ezeken kívül — a fogalom tágabb értelmében — a számviteli elszámolások rendjének, ideértve például az értékcsökkenési leírás módját, rátáját; a beruházások eltérő értelmezését is. (Még az sem tekinthető biztosnak, hogy a kommunikációban szereplő vállalatoknál ezek köre és elszámolásának módja azonos, vagy legalábbis hasonló, nem is szólva a

publicitás miatt végrehajtott esetleges „korrekciókról”.)

Újabb torzító tényező a „minták” *belső összetételének különbözősége* is. Mint a publikáció címe is jelezte, a közölt mérlegadatok csak a 100, illetve a 200 legnagyobb vállalat pénzügyi mutatóit tartalmazzák. Bár ezek ágazati besorolása nagyobb aggregátumokba (iparcsoport, alágazat) nem okozott nehézséget, mert az adatforrás tartalmazott erre vonatkozó utalást (jelzést), mégis az ily módon kialakult összesített adatok (átlagok) nyilvánvalóan országoként más-más kört jelentettek, a látszólag homogén aggregátumok belső összetétele eltérően alakult. Elegendő talán itt utalni a „Közlekedési eszközök gyártása” aggregátumra, amelyben a nyugatnémet és az olasz „minta” szerint az autógyártás — elsősorban a személyautógyártás — dominált, a magyar „mintából” viszont ez a gyártási ág szükségképpen hiányzott; vagy a „Vízi közlekedésre”, amely Nyugat-Németországban és Olaszországban főként tengeri hajózást, nálunk folyami hajózást foglal magába. További torzulást okozhatott a „mintákban” a *vállalati nagyságrend eltérése*. Nem szorul bizonyításra, hogy a Montecatini, Fiat, Krupp, Volkswagen cégek nagyobbak, mint hazai megfelelőik, s így az „economy of scale” — a nagyságrenddel arányos megtakarítás, vagyis az állandó költségek viszonylag alacsonyabb szintje — jobban érvényesülhetett a csak legnagyobb vállalatokat tartalmazó olasz és nyugatnémet „mintákban”. Végül megemlíthető az összehasonlítást zavaró tényezők közül, hogy azokból az ágazatokból, melyekre a kis és közep-nagyságú vállalatok jellemzők, viszonylag kevés került bele az olasz, illetve a nyugatnémet „mintákba”. Magyar viszonylatban a vállalati nagyságrend közelítése érdekében

csak a minisztériumi szektor ágazatként összesített 1968. évi adatait használtam fel; ez némileg tompítja a vállalatok nagyságrendjének országokénti eltéréseiből adódó torzításokat.

A fogalmi körök egyeztetésére a lehetőségek korlátozottak voltak, itt inkább feltevésekre voltam utalva. Az állóeszközöknél a nettó állomány adatait használtam, a vállalati eredményénél az adózott (vállalatnál maradó) eredmény adatait,* az értékesítésnél pedig a nettó árbevétel adataival dolgoztam. Megítélésem szerint ugyanis ezek az adatok közelítik meg leginkább az idézett publikációban közölt olasz és nyugatnémet adatok tartalmát.

Ennyi bizonytalansági tényező természetesen arra int, hogy az összehasonlításból kiolvasható tendenciákat nagyfokú óvatossággal értékeljük. Éppen ezért nem is lehetett törekedni arra, hogy maguknak az alkalmazott mutatóknak (például az eszközarányos nyereségrátának stb.) a nagyságrendjeit vessük össze; sokkal inkább ezeknek egymás közti arányait, szóródását. Ezt többnyire olyan módon fejeztük ki, hogy a kohászat vizsgált mutatószámát vettük egységnek mindhárom országban, s ehhez viszonyítva határoztuk meg az összehasonlítás körébe vont többi ágazat megfelelő mutatóit. A kohászat mutatószámainak egységül választását az indokolta, hogy azok értéke általában a középső helyek egyikét foglalja el, s a „minták” is kielégítő nagyságrendűnek tűntek mindhárom országban.**

* Közelebb állt volna a tőkésországok nyereségfogalmához a vállalatnál maradó társadalmi tiszta jövedelem (fejlesztési és tartalékalap összege) kategóriájának használata. Ez azonban további külön számításokat igényelt volna, amely a részesedési alap csekély szóródása miatt mellőzhető volt, mert a tendenciák enélkül is érvényesülnek.

** Az összehasonlításnál figyelembe vett aggregátumokhoz az idézett publikáció szerint a következő számú vállalatok tartoztak (elől a nyugatnémet, zárójelben az olasz vállalatok száma):

Bányászat 29 (1); kohászat 29 (7); gépgyártás 23 (9); közlekedési eszközök gyártása 14 (7); villamosgép-ipar 12 (8); építőanyag-ipar 10 (8); kőolaj-feldolgozás 7 (5); gumi- és műanyagfeldolgozó-ipar 3 (-); egyéb vegyipar 24 (10); papíripar 3 (4); textilipar 5 (4); élelmiszeripar 8 (9); építőipar 6 (-); légi közlekedés 1 (1); vízi közlekedés 4 (3).

Tendenciák

Egyedül az értékesítéshez viszonyított nyereséget (az eredmény és az értékesítés hányadosát) volt lehetséges mindhárom országra vonatkozóan összevetni.

Rátétekintésre is szembetűnő, hogy a magyar vállalatok értékesítéshez viszonyított nyeresége szinte minden ágazatban magasabb, mint az olasz vagy a nyugatnémet vállalatoknál. Ez a már említetteken kívül még abból is következik, hogy a magyar vállalati nyereség jelentős — az eredmény $\frac{1}{4}$ -ét, $\frac{1}{3}$ -át kitevő — nyereségtől függő bérjellegű tételt (nyereségtől függő részesedési alapot) tartalmaz, a tőkésországok szóban levő mutatói viszont nem, vagy legalábbis megközelítőleg sem ilyen nagy hányadban. (Ez a megállapítás természetesen az eredmény egyéb viszonyításaira is vonatkozik.)

Az értékesítéshez viszonyított nyereség mutatójának ágazatközi szóródása a magyar vállalatoknál nagyobb volt, mint az olasz vagy a nyugatnémet vállalatoknál. A szélső értékek az olasz, illetőleg a nyugatnémet viszonyszámoknál — a legnagyobb a legkisebbhez viszonyítva — 9—11-szeres, a magyar mutatószámoknál több mint 30-szoros. Ha azonban a szélsőségektől eltekintünk, az értékesítéshez viszonyított nyereség ágazati mutatói a magyar vállalatoknál kiegyenlítettebb képet adnak, mint a két tőkésországban.

Ez az új gazdasági mechanizmus nyereségfogalmának sajátosságaiból következik. Az adózott nyereségnek ugyanis tartalmaznia kell valamilyen összegű fejlesztési alapot az álló- és forgóeszközök bizonyos önfelújításra fordított részesedési alapján kívül); ez általában az értékesítéshez viszonyított nyereség ágazatközi arányainak kiegyenlítését eredményezi. Néhány területen viszont, ahol az eszközök

Valamennyi vállalat adata nem volt felhasználható az aggregációhoz, mert helyenként az eredeti publikáció a pénzügyi adatoknak csak egy részét tartalmazta; e vállalatokat valamennyi vizsgálatnál figyelmen kívül hagytam.

1. sz. táblázat

Ágazat	Eredmény az értékesítéshez viszonyítva					
	O ^a	N ^a	M ^a	O	N	M
	%			Kohászat = 1,00 ₁		
Bányászat.....	2,7	1,8	4,4	1,42	1,50	1,42
Kohászat.....	1,9	1,2	3,1	1,00	1,00	1,00
Gépgyártás.....	1,7	2,2	4,2	0,89	1,83	1,35
Közlekedési eszközök gyártása.....	1,8	3,4	3,8	0,95	2,83	1,23
Villamosgép-ipar.....	1,5	2,2	5,0	0,79	1,83	1,61
Építőanyag-ipar.....	5,7	4,6	5,1	3,00	3,83	1,65
Kőolaj-feldolgozás.....	0,7	0,6	0,3	0,37	0,50	0,10
Gumi- és műanyag-feldolgozás.....	—	3,3	5,6	—	2,75	1,81
Egyéb vegyipar.....	3,7	5,3	4,5	1,95	4,42	1,45
Papíripar.....	1,7	3,8	5,0	0,89	3,17	1,61
Textilipar.....	0,7	2,7	4,0	0,37	2,25	1,29
Élelmiszeripar.....	1,8	3,2	2,3	0,95	2,67	0,74
Építőipar.....	—	1,7	5,3	—	1,42	1,71
Légi közlekedés.....	1,5	5,0	9,8	0,79	4,17	3,16
Vízi közlekedés.....	0,5	1,3	2,9	0,26	1,08	0,94

a) Itt és a továbbiakban: O = olasz, N = német, M = magyar adatok.

fejlesztése az új gazdasági mechanizmus keretei között is főként központi, ingyenes juttatásokból történik, alacsonyabb nyereségszint is kielégítő; ez tehát egyes ágazatokban az értékesítéshez viszonyított nyereségnek az átlagosnál lényegesen alacsonyabb szintjét indokolja. Az említett két tényező ellentétes hatása végül is szélsőségesen kinyílt szóródási sávot hoz létre.

A másik szembevetendő tendencia a három ország értékesítéshez viszonyított nyereségmutatóinak összehasonlításánál az, hogy ezek mindhárom esetben *sajátosan szóródnak*. Vagyis: más ágazatok találhatók a legnagyobb és megint mások a legkisebb nyereséghányaddal rendelkezők között mindhárom országban; illetve ha az adott ágazat azonos pozícióban van, akkor az előtte és az utána levőhöz viszonyított különbség tér el lényegesen. Ez arra mutat, hogy az értékesítéshez viszonyított nyereségességnek van nemzeti karaktere; ezt nagymértékben befolyásolják az adott országban fennálló sajátos keresleti és kínálati viszonyok, a gazdaság ágazati szerkezete, a nemzetközi munkamegosztásban való részvétel,

az adott ország relatív gazdagsága, a gazdasági fejlettség foka és más tényezők.

Más képet kapunk az eredmény alakulásáról, ha nem bruttó — ágazatok közötti halmozódást tartalmazó —, hanem nettó jellegű viszonyítási alapot választunk. Ilyen — a nyugat-német és a magyar adatok alapján — kettő kínálkozik: az állóeszköz-állomány és az anyagmentes termelési érték (value added).

Az állóeszköz-arányos nyereségráta (a nyereség és az állóeszköz-állomány hányadosa) ágazonkénti mutatószámainak egybevetése két dologra hívja fel a figyelmet.

Az egyik az, hogy itt már korántsem uralkodó tendencia, hogy a magyar mutatószámok értékei magasabbak a nyugatnémetnél; sőt az aggregátumok nagyobbik felében (az építőanyag-iparban, a könnyű- és élelmiszeripari ágazatokban és a közlekedésben) épp fordított a helyzet. Ez valószínűleg két okra vezethető vissza.

Egyrészt a magyar beruházási (gép és építés) árszínvonal feltehetően magasabb, mint a nyugatnémet; erre utal egyébként az is, hogy hazánkban

Ágazat	Eredmény az állóeszköz-állományhoz viszonyítva			
	N	M	N	M
	%		Kohászat = 1,00	
Bányászat.....	3,2	4,6	1,14	0,77
Kohászat.....	2,8	6,0	1,00	1,00
Gépgyártás.....	10,1	11,6	3,61	1,93
Közlekedési eszközök gyártása.....	10,6	11,4	3,79	1,90
Villamosgép-ipar.....	12,8	15,9	4,57	2,65
Építőanyag-ipar.....	13,3	6,9	4,75	1,15
Kőolaj-feldolgozás.....	2,6	0,6	0,93	0,10
Gumi- és műanyag-feldolgozás.....	12,0	14,6	4,29	2,43
Egyéb vegyipar.....	11,9	6,8	4,25	1,13
Papíripar.....	11,6	8,6	4,14	1,43
Textilipar.....	13,4	9,2	4,79	1,53
Élelmiszeripar.....	17,5	11,1	6,25	1,85
Építőipar.....	11,4	41,0	4,07	6,83
Légi közlekedés.....	6,5	5,1	2,32	0,85
Vízi közlekedés.....	1,8	1,3	0,64	0,22

az állóeszközöket gyártó ágazatok értékesítéséhez viszonyított nyeresége magasabb, mint Nyugat-Németországban (lásd az 1. számú táblázat megfelelő rovatait). Ebből következik, hogy már az induló (bruttó) állóeszköz-állomány árszínvonala is viszonylag magasabb lehet.

Ehhez járul az értékcsökkenési leírás elszámolásában mutatkozó ütemkülönbség. Nyugat-Németországban széles körben alkalmazzák a gyorsított leírást, míg hazánkban az értékcsökkenési leírás hosszú időszakra — 15—20 évre — egyenletesen oszlik el. A fentiekből valószínűsíthető, hogy a magyar állóeszköz-állomány relatíve felül van értékelve. Ugyanez lehet a domináns oka annak a látszólagos ellentmondásnak, hogy bár a szocialista országokban a kapacitás (állóeszközök) kihasználtsági foka köztudomás szerint általában magasabb, mint a tőkésországokban, mégis az egységnyi állóeszközre jutó anyagmentes termelési érték mutatói, mint ahogy azt a 3. sz. táblázat szemlélteti — egyetlen kivétellel — nyugatnémet viszonylatban bizonyultak magasabbnak.

Az állóeszköz-arányos eredmény

ágazati szóródása — az aggregátumok vizsgált körében — hazánkban jóval nagyobb, mint Nyugat-Németországban. A szóródási együtthatók nyugatnémet viszonylatban 69,6, hazánkban pedig 144,1 százalékos értéket mutatnak. A szóródásban fennálló jelentős különbség ismét nem az általános képből, hanem néhány aggregátum szélsőséges helyzetéből adódik. Ebből a szempontból jellemző a hazai építőipar pozíciója, amely alacsony állóeszköz-ellátottság mellett aránytalanul magas állóeszköz-arányos eredményt realizált, a nyugatnémet mutatószám viszont nem tartozik a kiemelkedőek közé.

Magában a szóródás mértékében mutatkozó különbség arra utal, hogy Nyugat-Németországban — ha az összképet tekintjük és figyelmen kívül hagyjuk az új gazdasági mechanizmus koncepciójából eredő sajátosságokat — kiegyenlítettebb az eszkozarányos nyereségráta, mint hazánkban.

Az anyagmentes termelési értékhez viszonyított eredmény mutatószámai többségükben ismét magyar viszonylatban magasabbnak.

Ez két okra vezethető vissza: egy-

3. sz. táblázat

Ágazat	Anyagmentes termelési érték az állóeszköz-állományhoz viszonyítva			
	N		M	
	%		Kohászat = 1,00	
Bányászat	0,930	0,579	1,21	1,15
Kohászat	0,768	0,503	1,00	1,00
Gépgyártás	2,095	1,120	2,73	2,23
Közlekedési eszközök gyár- tása	1,539	0,904	2,00	1,80
Villamosgép-ipar	2,940	1,275	3,83	2,53
Építőanyag-ipar	1,657	0,686	2,16	1,36
Kőolaj-feldolgozás	1,501	0,438	1,95	0,87
Gumi- és műanyag-feldolgo- zás	1,902	0,934	2,48	1,86
Egyéb vegyipar	1,211	0,551	1,58	1,10
Papíripar	1,362	0,578	1,77	1,15
Textilipar	2,491	0,703	3,24	1,40
Élelmiszeripar	2,040	0,699	2,66	1,39
Építőipar	3,678	3,760	4,79	7,48
Légi közlekedés	1,044	0,211	1,36	0,42
Vízi közlekedés	0,520	0,290	0,68	0,58

4. táblázat

Ágazat	Eredmény az anyagmentes termelési értékhez viszonyítva			
	N		M	
	%		Kohászat = 1,00	
Bányászat	3,4	8,0	0,92	0,67
Kohászat	3,7	11,9	1,00	1,00
Gépgyártás	4,8	10,4	1,30	0,87
Közlekedési eszközök gyár- tása	6,9	12,7	1,86	1,07
Villamosgép-ipar	4,4	12,5	1,19	1,05
Építőanyag-ipar	8,0	10,1	2,16	0,85
Kőolaj-feldolgozás	1,7	1,3	0,46	0,11
Gumi- és műanyag-feldolgo- zás	6,3	15,7	1,70	1,32
Egyéb vegyipar	9,8	12,3	2,65	1,03
Papíripar	8,6	14,9	2,32	1,25
Textilipar	5,4	13,1	1,46	1,10
Élelmiszeripar	8,6	15,8	2,32	1,33
Építőipar	3,1	10,9	0,84	0,92
Légi közlekedés	4,2	2,4	1,68	0,20
Vízi közlekedés	3,4	4,3	0,92	0,36

részt az eredmény tartalmában mutatkozó különbségekre, amelyekre korábban már utaltam; másrészt arra, hogy a nyugatnémet „nemesítési arány”, vagyis a termelés folyamataiba bekerülő anyaghoz hozzáadott érték magasabb, mint hazánk-

ban. A nyugatnémet vállalatok ugyanis, annak ellenére, hogy nagyobb bel- és külföldi kooperációval dolgoznak, komplexebbek, több vertikumot és melléktevékenységet foglalnak magukba. Ez utóbbira világosan mutat rá az 5. sz. táblázat, amelyben

a nettó jellegű anyagmentes termelési érték és az anyagértéket is tartalmazó értékesítés mutatószámainak ágazatonkénti hányadosai szerepelnek mindkét országban.

rok végén, mint a sorok elejére álló ágazatokat. Azt, hogy melyik sorrend „reálisabb”, vagyis melyik tükröz hívebb hatékonysági rangsort, úgy dönthetjük el, ha megvizsgáljuk a

5. sz. táblázat

Ágazat	Anyagmentes termelési érték az értékesítéshez viszonyítva			
	N	M	N	M
	%		Kohászat = 1,00	
Bányászat	53,4	55,3	1,58	2,09
Kohászat	33,9	26,4	1,00	1,00
Gépgyártás	46,5	40,7	1,37	1,54
Közlekedési eszközök gyártása	49,3	30,2	1,45	1,14
Villamosgép-ipar	49,8	39,9	1,47	1,51
Építőanyag-ipar	57,3	51,2	1,69	1,94
Kőolaj-feldolgozás	35,1	21,4	1,04	0,81
Gumi- és műanyag-feldolgozás	52,9	35,8	1,56	1,36
Egyéb vegyipar	54,3	36,5	1,60	1,38
Papíripar	44,7	33,8	1,32	1,28
Textilipar	50,7	29,6	1,50	1,12
Élelmiszeripar	36,9	14,6	1,09	0,55
Építőipar	53,4	49,1	1,58	1,86
Légi közlekedés	81,5	40,7	2,40	1,54
Vízi közlekedés	39,7	67,2	1,17	2,55

Ez arra utal, hogy a nagyobb műszaki kultúrát igénylő ágazatokban az anyagmentes termelési értékhez viszonyított nyereségszint alacsonyabb, mint a kisebb műszaki kultúrát igénylő ágazatokban. Ezek alapján valószínűsíthető, hogy a magasabb műszaki kultúrával járó többletköltségek miatt a nyereséghezadék általában csökkenő tendenciájú, akár egy országon belül vizsgáljuk az arányokat, akár két ország azonos ágazatában, ha azoknál a „nemesítési arány” számottevően eltérő. (Lásd például a 4. sz. táblázat gépipari és könnyűipari sorait. E megállapítás okai még további vizsgálatot igényelnek.)

Az ágazatoknak az anyagmentes termelési értékhez viszonyított nyereség szerint számított rangsora egyik országban sem azonos az állóeszközarányos nyereségráta szerint kialakított sorrenddel. A kétféle mutató szerinti rangsorolás kevésbé érinti a so-

mutatószámok szóródását és közgazdasági tartalmukat.

A relatív szórás az eredménynek az anyagmentes termelési értékhez viszonyított mutatója szerint nyugatnémet relációban 45,3 százalék; magyar viszonylatban pedig 22,1 százalék. Az állóeszköz-állományhoz, illetve az anyagmentes termelési értékhez viszonyított eredmény relatív szórásának összehasonlításából kitűnik, hogy mindkét országban az anyagmentes termelési értékhez viszonyított eredmény szóródási együtthatója a kisebb; ebből a szempontból tehát az ágazati nyereséghányadok kevésbé térnek el. (Magyar viszonylatban hasonló eredménnyel jártak — még az egymás közti nagyságrendi eltérések tekintetében is — azok a számítások, amelyek valamennyi ágazat állóeszköz-állományához, illetve anyagmentes termelési értékéhez viszonyított nyereségmutatóinak relatív szórására végeztünk. Ebből következik, hogy a

fentebb kimutatott tendencia nem a vizsgált kör sajátos összetételéből, hanem más okból adódik.)

Ha feltételezzük, hogy a kisebb szóródás nyugatnémet vonatkozásban sem a vizsgált kör sajátosságaiból ered — s ez minden valószínűség szerint így van, hiszen a legnagyobb, determináns vállalatokat a „minta” magában foglalja —, akkor arra a megállapításra kell jutnunk, hogy a vizsgált két mutató szóródási együttathatónak különbsége maguknak a mutatóknak a konstrukciójára, közgazdasági tartalmára vezethető vissza.

Az állóeszköz-arányos nyereség — amely a vizsgált körben a forgóeszközök viszonylag kis súlya miatt legalábbis arányaiban megközelíti az eszközarányos eredményt — a termelés tényezői közül a lekötött (álló-) eszközök hatását oly módon tükrözi, hogy nem tesz különbséget azok elemei és forgási sebességük között; definíciója szerint állapotot és nem folyamatot tükröz. A nyereség viszont egy bizonyos zárt időszak (például egy év) termelési folyamatának eredménye, s így azt célszerűbb olyan mutatóval egybevetni, amely a lekötött termelési eszközök közreműködését a termelési folyamatban különböző összetevőik arányában és forgási sebességüknek megfelelően fejezi ki. A hatékonysági eljárás mérésére, realizálódásának visszatükröztetésére alkalmasabb viszonyítási alpnak tűnik az anyagmentes termelési érték mutatója, mint a lekötött (álló-) eszközállomány. (Mint ismeretes, az anyagmentes termelési érték komponensei: az értékcsökkenési leírás, a bér és más bérjellegű költségek, a társadalombiztosítási járulékok és a társadalmi tiszta jövedelem.)

Ez természetesen nem jelenti azt, hogy az (álló-)eszköz-arányos nyereség mutatója, bár egyoldalúbban, nem alkalmas a hatékonyság jelzésére és ezért használatát mellőzni kellene. Éppen ellenkezőleg, olyan időszakokban, mikor a fejlesztésre fordítható eszközök szűköse, ez a mutató jól tájékoztathat a tartósan lekötött vagy lekötöni kívánt eszközök nyereséghezamáról is így értékes in-

formációkat nyújthat. Tisztában kell azonban lenni azzal, hogy az *állóeszköz-arányos nyereség mutatója a hatékonyságot egyoldalúbban tükrözi, a kiegyenlítődés, átlagolódás tendenciáját időben és ágazatok között tökéletlenebbül jelzi, mint az olyan típusú mutatók, amelyek vagy a lekötött, vagy a felhasznált gazdasági erőforrások (munkaeszközök, munkatárgy, munkaerő stb.) szélesebb körét magában foglaló mutatóhoz viszonyítják a nyereséget. Az a kérdés viszont, hogyan lehet ilyen mutatókat képezni; már további vizsgálatokat igényel; erre nézve sem a polgári, sem a szocialista közgazdasági elmélet nem adott végleges megoldást.*

Külön hazai sajátosságnak tűnik azonban az anyagmentes termelési értékhez, illetve az állóeszköz-állományhoz viszonyított nyereség szóródásának szélsőséges, nagyságrendi eltérése. Ezt egyrészt az okozza, hogy azokban az ágazatokban, amelyekben az állóeszköz-fejlesztés finanszírozása nagyrészt központi, ingyenes juttatásokból történik, eleve alacsony az értékesítéshez viszonyított nyereség színvonala. Másrészt: beruházási javakat gyártó ágazatok alacsony eszközellátottság esetén is magas értékesítéshez viszonyított nyereséget realizálnak. Erre az építőipar az eklatáns példa. Mindkét hatás az állóeszköz-arányos eredmény mutatószámánál okoz szélsőséges értékeket; ha az eredményt az anyagmentes termelési értékhez viszonyítjuk, a mutatószámok jobban simulnak az átlaghoz. Nyugatnémet relációban a *lekötött állóeszközök egységére jutó nyereség ágazatonként kiegyenlítettettebb, mint magyar viszonyok között.*

Vizsgálódásaink eredményei közül utolsónak az *állóeszköz-arányos beruházási rátával* (a beruházás és a lekötött állóeszköz-állomány hányadosa) kapcsolatos számításaimat ismertetem. Ezek kiinduló adatait a 6. számú táblázat szemlélteti.

E táblázatból kiderül, hogy az állóeszköz-arányos beruházási ráták hazánkban többnyire alacsonyabbak, mint Nyugat-Németországban. Ez valószínűleg nemcsak arra az ismert kö-

Ágazat	Beruházások az állóeszköz-állományhoz viszonyítva			
	N		M	
	%		Kohászat = 1,00	
Bányászat	13,1	20,4	0,98	1,57
Kohászat	13,3	13,0	1,00	1,00
Gépgyártás	28,8	13,0	2,17	1,00
Közlekedési eszközök gyártása	33,6	23,1	2,53	1,78
Villamosgép-ipar	29,7	11,3	2,23	0,87
Építőanyag-ipar	23,6	12,3	1,77	0,95
Kőolaj-feldolgozás	28,5	25,6	2,14	1,97
Gumi- és műanyag-feldolgozás	33,9	17,1	2,55	1,32
Egyéb vegyipar	31,5	19,3	2,37	1,48
Papíripar	22,7	28,2	1,71	2,17
Textilipar	21,8	14,1	1,64	1,08
Élelmiszeripar	26,9	12,0	2,02	0,92
Építőipar	26,2	33,6	1,97	2,58
Légi közlekedés	36,4	2,5	2,74	0,19
Vízi közlekedés	23,0	8,9	1,73	0,68

rülményre vezethető vissza, hogy hazánkban a beruházásokra fordítható eszközök szűkösek, hanem arra is, hogy Nyugat-Németországban a gyorsított leírás következtében hamarabb állnak rendelkezésre a pótlásra (bővítésre) szolgáló eszközök.

E mutatószám ágazati szóródása nyugatnémet, illetőleg magyar viszonylatban — a vizsgált körre vonatkozóan — nagyjából azonos (a relatív szórás 40, illetőleg 48 százalék); tehát nem volt kimutatható olyan tendencia, hogy a hazai beruházások ágazati megoszlása szélsőséesebb lenne.

Figyelemre méltónak tűnik annak a (lineáris) korrelációs számításnak az eredménye, melyet mindkét ország viszonylatában az állóeszköz-arányos beruházási ráták, illetőleg az anyagmentes termelési értékhez viszonyított nyereséghányadok kapcsolatára vonatkozóan végeztünk. A korrelációs együttható nyugatnémet relációban $r = 0,53$; magyar viszonylatban $r = -0,20$. Ezekből a korrelációs együtthatókból az tűnik ki, hogy a két mutató közti kapcsolat szorossága a nyugatnémet adatok szerint közepes erősségű, a magyar adatok szerint viszont alig érzékelhető, de negatív.

Abból, hogy a nyugatnémet korrelációs együttható a vizsgált körben csak közepes erősségű (pozitív) kapcsolatot jelez, megállapítható, hogy a beruházásoknak még a tőkésországokban sem kizárólag a meglévő magas nyereségráta az egyedüli indukálója, hanem ebben más jelentős tényezők is közrejárhatnak. Ilyenek lehetnek: éppen a nyereségráta megjavítása racionalizálás útján; az elért piaci pozíciót (vagy piacszerzést) alacsonyabb nyereségráta mellett is biztosító bővítés; olyan szükségletek kielégítése magasabb fokon, amelyeknél a magas nyereségráta nem domináns stb.

Az, hogy magyar viszonylatban az állóeszköz-arányos beruházási ráták és az anyagmentes termelési értékhez viszonyított nyereséghányadok közötti kapcsolat alig érzékelhető, nem egyértelműen utal arra, hogy hazánkban ez a szempont irreleváns lenne. A negatív előjel sem okvetlenül jelzi azt, hogy a kapcsolat éppen fordított: ott ruházunk be, ahol a nyereségráta alacsony. A kapcsolat lazasága első sorban ismét csak arra vezethető vissza, hogy a legjelentősebb beruházások az új gazdasági mechanizmusban is ingyenes beruházási juttatás-

ből valósulnak meg, s ezért a nyereségnek az érintett területeken (ágazatokban) nem kell tartalmaznia az ehhez szükséges önfinanszírozási fedezetet (fejlesztési alapot).

Következtetések

E néhány pénzügyi mutatószám ágazatonkénti összehasonlítása nyugatnémet, illetve magyar — és egy mutatószámánál olasz — relációban több tekintetben alátámasztott korábban már feltárt tendenciákat, megismert arányokat.*

Ezek közül — összefoglalva — a következők emelhetők ki:

Az új gazdasági mechanizmusban az ágazatonkénti nyereségszint függővé vált attól, hogy a fejlesztés önfinanszírozási fokának milyen mértéket kell elérnie. Olyan ágakban, ahol a beruházásokat továbbra is túlnyomórészt beruházási juttatások fedezik, a kialakult nyereségszintnek nem kell fedezetet nyújtania a fejlesztéshez szükséges eszközök nagyobbik hányadára. (Ezen nem változtatott az sem, hogy a nyereségszint a tervezettet számottevően meghaladta.) Ez különösen kiválóan az állóeszköz-arányos eredmény magyar mutatóinak kiegyenlítetlenségéből, különösen nagy szóródásából. Az anyagmentes termelési értékhez viszonyított nyereségszint viszont már kiegyensúlyozottabb képet ad magyar viszonylatban is, főként azért, mert e mutató a ráfordítások szélesebb körére vonatkozó nyereségelvárások követelményét tükrözi, sajátossága tehát a kisebb szóródás.

* Lásd például Kopátsy Sándor: „Az ipari termelői árak és a nyereség 1968-ban” című cikkét a Közgazdasági Szemle 1968. 6. számában.

Mindez abban az értelemben duálissá teszi a magyar népgazdaságot, hogy ágazatonként eltérő nyereségkövetelményt támaszt, különböző mércével mér. Ez pedig arra kényszerít, hogy a termelési struktúra átalakítását célzó mérlegeléseknél az esetek egy — úgy tűnik, a szükségesnél nagyobb — részénél mellőzni kelljen a nyereségrátát mint objektív hatékonysági mércét, feleslegesen teret engedve más — esetleg szubjektív — megfontolásoknak. *Ez a dualitás messze meghaladja azt a mértéket, hogy immanens nemzeti sajátosságának lenne felfogható és ezért ott is zavarja a tisztánlátást, ahol legfőképp vagy éppen kizárólag a hatékonysági megfontolásoknak kellene érvényesülnie. Ez a szabályozott piacgazdaság keretei között a kívánatosnál nagyobb mértékben korlátozza az érték-törvény érvényesülését.*

A másik fő következtetés, amely az összehasonlítás eredményeként valószínűsíthető volt: az állóeszközök felülértékelttsége és értékük túlságosan lassú megtérülése. Ez szintén gátja lehet a gazdaság önmozgásának, mivel más tényezők hatását felerősítve egyrészt olcsóbbá teszi a munkaerőt, másrészt fékezi az állóeszköz-pótlást és a dinamikus szinttartást.

Mindezen megállapítások, tendenciák értékelésekor természetesen figyelembe kell venni, hogy magyar viszonylatban az 1968. évi adatokat szerepeltettük. Az új gazdasági mechanizmus első éve átmeneti év volt, sok tekintetben magán viselte még a „régii” mechanizmustól örökölt jegyeket. Az összehasonlítás tanulságai ezért elsősorban a jövőbeli fejlődés befolyásolása szempontjából érdekelnek figyelmet.

Szira Tamás

Szovjet tudósok az idő áráról

Az elvesztegetett időt nem lehet pótolni — ebből indul ki V. Trapeznikov akadémikus a *Pravdában* 1969. július 24-én megjelent, *Mennyit ér az elvesztegetett és megtakarított idő?* című cikkében. Századunk második felét a fejlődés gyorsulása jellemzi — gyorsabban szalad az idő, emelkedik az idő „ára”, és aki időt veszít, az veszít a nemzetközi versenyben.

Gyakran mégsem fordítunk kellő figyelmet az idővel való takarékoskodásra. Ennek egyik példája az eszközök befagyasztása. A technikai felszereltség növelésére fordított egységnyi rubel népgazdasági átlagban 22 kopejkával növeli a nemzeti jövedelmet. Ha tehát késik a beruházott rubel „termőre fordulása”, ez évi 22 kopejka kiesést jelent. Ha most korrekciós tényezőként figyelembe vesszük, hogy az új kapacitások csak fokozatosan kapcsolódnak be a termelésbe stb., akkor az idő árát, azaz az egy rubel egy évi befagyasztásával járó veszteséget 15 kopejkában határozhatjuk meg.

Mit is jelentene, ha két évvel csökkenne a beruházások átlagos átfutási ideje? Minthogy az álló- és forgóeszközök évi növekménye csak az iparban 18 milliárd rubel, és ez évente 6 százalékkal növekszik, az átfutási idő csökkenése mintegy 5 milliárd rubel többletet ($18 \times 0,15 \times 2 = 5,4$) plusz évi 300 milliót eredményezne. Az építkezések elhúzódása 5—10 százalékos áremelkedéssel is jár; ezt évi 5 százaléknak tekintve, továbbá évi 900 milliót vehetünk figyelembe, összesen tehát 5 milliárd rubelt plusz évi 1,2 milliárdot.

Az építkezések elhúzódása más következményekkel is jár: befagynak azok a tudományos-technikai vívmányok, amelyekre a beruházások épülnek. Öt-nyolc évbe telik, amíg egy új tudományos-technikai vívmány átmegegy a kutatás, fejlesztés és megvalósítás stádiumain. Ha viszont elhúzódik a beruházás, módosítgatják a terveket stb., akkor a ciklus nyolc-tizenkét évre nő. Milyen előnyt jelentene a tudományos-technikai vívmányok átlagos átfutási idejének négy évvel való csökkentése?

Az utóbbi években a termelékenységek évi 2 százalékkal növekszik a műszaki fejlődés és évi 3 százalékkal a technikai felszereltség fokozódása következtében. A tudományos-technikai vívmányok hasznosításának említett meggyorsulása esetén a nemzeti jövedelem 8 százalé-

kal növekedne, hiszen például az 1975-ben belépő kapacitások az 1967-es technika helyett a fejlettebb 1971-es technika épülnének. Ez mintegy 26 milliárd rubel, az előbbivel együtt pedig 31 milliárd plusz évente mintegy egymilliárd.

Az építkezések elhúzódásának fő oka kétségtelenül a tervekkel, anyaggal, munkaerővel való hiányos ellátottság. Ez viszont főként arra vezethető vissza, hogy a népgazdaság fejlesztésekor több beruházást vesznek fel a tervbe, mint amennyire építési lehetőség van. Legáltalább kétszer annyi objektumot építünk egyszerre, mint amennyit célszerű lenne, és ez megnyújtja a beruházások megvalósítási idejét.

Ahhoz tehát, hogy az átfutási idő számottevően csökkenjen, mindenekelőtt mintegy felére kell csökkenteni az egy időben épülő objektumok számát. Ezzel nem csökken, sőt megnövekedhet a tervidőszak alatt átadott létesítmények száma. Azzal az ellenvetéssel kapcsolatban, hogy a megkezdett építkezések nagy száma miatt ez nem valósítható meg, Trapeznikov a beruházások egy részének átmeneti befagyasztását javasolja. Az erőforrások fokozott koncentrációja végett pedig felveti annak a lehetőségét, hogy az eszközöket a különböző minisztériumok között — az egyes gazdasági körzeteken belül, mivel ezek építőipari kapacitásai adottnak tekinthetők — átcsoportosítsák. Ez természetesen csak a legmodernebb számítástechnika felhasználásával, számítóközpontok hálózatának kiépítésével történhet.

Trapeznikov kitér az idő elvesztegetésének további formáira is. Az eszközöknek raktári készletekben való leköltése is nagy veszteségeket okoz: az 50 milliárdos készletállománynak a termelési és elosztási folyamatok jobb megszervezésével elérhető 10 százalékos csökkentése 5 milliárdos többlettermelésnek felel meg. A szállítás mozgó raktárnak tekinthető, a forgalomban állandóan 5 milliárd rubel értékű termék található. Az átlagos szállítási idő 5 százalékos csökkentése 250 millió rubelt szabadítana fel. Veszteséget okoz végül a befagyasztott információ és a késedelmes döntéshozatal. A magnitogorszki kombinátban az információk késése óránként több tízezer rubel pótlólagos forgóeszköz-szükségletet támaszt. Mindez csak alátámasztja a gazdaságirányítási strukturális változtatásának, a hatáskörök elhatárolásának stb. szükségességét.

Hasonló kérdésekkel foglalkozik a *Kommuniszt* 1969. évi 10. számában

megjelent cikkében V. Bogacsov és L. Kantorovics is. Sokszor okoz gondot az anyagi ráfordítások egybevetése az időmegtakarításokkal. Ez legélszerűbben a folyó ráfordítások és az eszközlektetés összegezésre alkalmas beruházáshatékonysági ráta segítségével történhet. Ez figyelembe veszi, hogy a lekötött eszközök egyfelől mint „katalizátorok” vesznek részt a gazdasági folyamatban, másfelől azonban el is használnának benne. (Az amortizáció azért nem alkalmas az egybevetésre, mert a lekötött eszközök szerepének csak az utóbb említett oldalát ragadja meg.)

A gyakorlatban a beruházáshatékonysági mutató 0,15—0,20 körüli értékeket használják. Az új „ipari forradalom”, a meggyorsult technikai fejlődés időszakában a célszerű ráta közelebb van a 0,20-hoz, mint a 0,15-höz. A szerzők helytelennek minősítik azt a gyakorlatot, hogy a tervezésben gyakran a 0,15-nél is alacsonyabb értékkel számolnak. Ezzel „alapozzák meg” a különösen tőkeigényes terveket és mesterségesen idézik elő a tőkehiányt. (Példaként a túl-hajtott vízierőmű-építkezésre hivatkoznak.) Az ilyen tendenciák gyökere egyebek között a műszaki haladás hagyományos irányaihoz való ragaszkodásban és a sokszor teljesen értelmetlen műszaki rekordhajzásban rejlik.

Ma már közhelyszámba megy az irodalomban annak hangsúlyozása, hogy szükség van tudományosan megalapozott beruházáshatékonysági ráta kidolgozására és alkalmazására. A gyakorlatban azonban nem, vagy csak formailag alkalmazzák a módszert. Kedvező feltételeket teremt ebből a szempontból a gazdasági reform: a termelőalapokkal való takarékoságra ösztönöz az eszközlektetési járulék, a beruházások hitelfinanszírozásának kiterjesztése, a redukált érték alkalmazása az építőiparban stb.

A nagy, struktúraalakító beruházásoknál persze kevéssé alkalmazhatók az önálló elszámolásra épülő irányítási és ellenőrzési módszerek, ezek meghatározása továbbra is a szocialista állam közvetlen feladata kell hogy maradjon — vélik a szerzők. A folyó termelőtevékenységért, s így az eszközgazdálkodásért is azonban a vállalatok felelősek.

A szerzők szerint ahhoz, hogy az eszközlektetési járulék megfelelően ösztönözze a vállalatokat, differenciálni kell a számítási kulcsot, méghozzá nem pusztán ágazatok és területek, hanem állóeszközfajták szerint is. Az eszközlektetési járulékot ugyanis az alapok megleg

szerinti értéke után számítják, ez azonban nem fejezi ki az eszközök hatékonyságát, felhasználási lehetőségeit.

Minthogy ez túl bonyolult, hasonló szerepet játszhatna a gyorsított leírási módszerek bevezetése is. A szerzők szerint az ilyen módszerek Nyugaton nem csupán a jövedelmeknek az adózási elől elvonását szolgálják — amire az irodalom utalni szokott —, hanem az új kapacitásokkal való fakarékoskodás ösztönzését is, azok költségeinek mesterséges megemelésével.

A fejlesztési alapok képzése kiterjeszti a decentralizált vállalati beruházások lehetőségét. Ennek azonban megvan az a veszélye, hogy — például az eszközlektetési járulék differenciálása folytán — a vállalatok számára előnyös lesz olyan beruházás is, amely népgazdaságilag nem gazdaságos. Ennek áthidalását szolgálhatja az állóeszközök megalapozott újraértékelése és a kulcsszámok rendezése mellett a bankhitel előtérbe állítása, mivel a bank törlesztési és kamatpolitikája biztosíthatja, hogy csak népgazdaságilag is célszerű akciók valósuljanak meg.

(Ism.: Bauer Tamás)

Ernst Dürr: A gazdasági növekedés tervezésének alternatívái a fejlődő országokban

(Institut für Wirtschaftspolitik an der Universität zu Köln, Wirtschaftspolitische Chronik, Köln, 1969. 1. sz.)

Ha a gazdaságfejlesztés állami tervezéssel és irányítással valósul meg, a fejlesztéstervezés két megközelítésben történhet, mégpedig aszerint, hogy az állami tervezés és irányítás magára a növekedés folyamatára vagy pedig a szóban forgó folyamatot befolyásoló feltételekre irányul.

A növekedési folyamat állami befolyásolása — a szerző szerint — összegazdasági tervezéssel vagy ágazati tervezéssel és irányítással valósulhat meg. Az előbbinél a társadalmi termék növekedési üteme a kiindulópont. A marginális tőkekoefficiens alapján határozzák meg, hogy milyen beruházási kvóta szükséges a növekedési cél elérésére. Az állami ágazati tervezés alapjául az ágazati kapcsolatok mérlege szolgál.

A növekedési folyamat állami terve-

zésében a marginális tőkeefficiens bizonyos fokú változékonyságából adódó problémákkal is számolni kell. Itt mindenekelőtt az az ismert összefüggés említhető, hogy ha a marginális tőkeefficiens a tervidőszak folyamán megváltozik, a beruházási hányad nem a kívánt növekedési ütemhez vezet. Növekvő tőkeefficiens csökkenő, csökkenő tőkeefficiens pedig növekvő fejlődési (növekedési) ütemet hoz magával. A marginális tőkeefficiensnek néhány fejlődő országban 1952—62 közötti alakulását bemutató táblázat tanulságaként — egyebek mellett — a tőkeefficiens általában semmiféle trendet nem követ, és így adott időszak növekedési modelljének meghatározása lehetetlennek bizonyul. Ezért nem lehet meghatározott növekedési rátához szükséges beruházási hányadot, ebből következően pedig a gazdaságfejlesztéshez szükséges (külső) segítség értékét megfelelő biztonsággal kalkulálni.

A növekedéstervezéshez elengedhetetlen keresleti prognózisokhoz a lakossági jövedelemváltozások rátái és adott árucikkekre vonatkozó keresletváltozások ráták egymás közti viszonyát tükröző, statisztikailag jól kifejezhető rugalmassági koefficiensek szükségesek. Hasonlóan a marginális tőkeefficiensekhez, ezek a rugalmassági együtthatók sem konstansok, ennélfogva a bázisadatokon nyugvó rugalmassági tényezőkkel végzett számítások az esetek többségében hibás keresletprognózisokat eredményeznek.

A beruházások állami tervezésében használatos különféle „koefficienseket” vizsgálva a szerző megállapítja, hogy a központilag tervezett és megvalósított beruházások nem biztosítják a tervezett növekedési ütemet. Helytelen tehát a növekedési folyamat tervezésére vonatkozó azon elmélet, amely a beruházások és a gazdasági növekedés feltétlen és „merev” kapcsolatát, összefüggését hangsúlyozza. A tőkeefficiensek és az input-output-együtthatók nem tisztán csak technikai oldalról determináltak; az üzemvezető vagy éppen a munkás magatartása is befolyásoló tényező ilyen összefüggésben, ily módon társadalmi-gazdasági hatótényezők is szerepet játszanak. Dürr külön is kiemeli, hogy (még) a szocialista országokban sem lehet az emberi magatartási tényezőket direkt módon megtervezni. A központi tervező hatóság nem képes megtervezni a munkások minden szakmai fortélyát,

ügyességét, a vállalati vezetők vagy a művezetők minden döntését. Mindezekből következően az állam előtt az a feladat áll, hogy ne közvetlenül a növekedési folyamatot, hanem elsősorban a gazdasági növekedés intézményi feltételeit tervezze.

A növekedési feltételekre irányuló állami tervező tevékenységet illetően a következőkről olvashatunk: funkcióképes piacok (ehhez kapcsolódóan: szabad árak, a piacszervezés és a piaci szervezet javítása, a piacok megnyitása, a verseny biztosítása), az üzemi vezetők döntési szabadsága, teljesítménytől függő nyereség, önfinanszírozás, hitelrendszer, magántőkeimport és külföldi munkaerőimport, a beruházások ösztönzése, az állami állások vonzerejének csökkentése, kiképzés, infrastruktúra, politikai és gazdasági stabilitás, hosszú távú társadalompolitika.

A politikai és gazdasági stabilitással összefüggésben a gazdasági fejlődésnek olyan gátló tényezői említhetők, mint az inflációs politika, a gazdaságpolitikai célok gyakori változtatása, az ismétlődő kormányváltozások. Többször is (Shaalen, Dorrence, Hankel és mások) foglalkoztak a fejlődő országokban lejátszó inflációk hatásának elemzésével, a szerző ezekből a kutatásokból némely általános érvényűnek vélt megállapítást emel ki. Ilyenek például: a pénzügyi stabilitás időszakában az egy főre jutó jövedelmek felülmúlják az inflációs időszakok ugyanezen mutatóját, néhány dél-amerikai országban magas pozitív korreláció mutatható ki az inflációráta és a tőkeefficiens között, az infláció állami árellenőrzéshez és a létfontosságú árucikkek szubvenciójához vezet, aminek következtében az állami megtakarítások csökkennek stb. Ugyanitt — a gazdaságpolitika stabilitásával a gazdasági rend megtartása, állandósítása összefüggésében — utal a szerző Oscar Lange „versenyszocializmus” koncepciójára is, amelynek keretében Lange erőteljesen hangsúlyozta annak szükségességét, hogy a társadalmisítandó üzemek társadalmisítását átmenet nélkül, váratlanul kell végrehajtani, ellenben más üzemeknek tulajdon-garanciát kell adni, mert a társadalmisítástól való félelem következtében a vállalkozói kezdeményezések megbénulnának, anélkül, hogy központi döntésekkel pótolnák őket.

(Ism.: *Lévai János*)

E. J. Tracy: Az 500 legnagyobb amerikai ipari vállalat

(Fortune, Chicago, 1969. május)

A Fortune című amerikai folyóirat minden évben közli az 500 legnagyobb forgalmú ipari társaság sorrendjét. A ranglistára való felkerülés előfeltétele, hogy a bevétel több mint 50 százaléka ipari vagy bányászati tevékenységből származzék.

Az 500 legnagyobb ipari társaság számára az 1968. év kiemelkedően jól sikerült. Forgalmuk elérte a 405,3 mrd dollárt, 13 százalékkal haladta meg a múlt évit, és ugyanennyivel emelkedett az összes profit is, 24,2 mrd dollárra. Az 500 legnagyobb ipari társaság forgalma az Egyesült Államok ipari forgalmának 64 százalékát tette ki 1968-ban, az előző évi 62 százalékkal szemben, a profit pedig 74,4 százalékot. Az első ötven vállalat az 500 forgalmának 48,4 százalékát bonyolította le, az összes ipari forgalomnak pedig 30,9 százalékát. Az első 50 profitja több mint a fele az 500 vállalat profitjának és csaknem 40 százaléka az Egyesült Államok ipari társaságai profitjának.

Ismét sok vállalat ért el rekordot az elmúlt évben. Ennek jele, hogy 22 vállalat újonnan csatlakozott a milliárd dollár feletti forgalommal rendelkező társaságok csoportjához. Az Occidental Petroleum társaság a 102. helyről a 48.-ra ugrott, a Gulf & Petroleum Industries a 135.-ről a 69.-re. A rendkívül nagy forgalomemelkedés oka egyrészt a vállalatok egyesülése, összeolvadása, de szerepet játszott benne az infláció is.

Az elmúlt évben sokkal több vállalat jelent meg újonnan a listán és tűnt el, mint az előző években. A 23 új vállalat mellett 31 tűnt el, közülük 21 egybeolvadt más vállalatokkal, de bentmaradt az 500 között. Az eltűnt vállalatok között több híres, régi amerikai cég van: a 118 éves Jones & Laughin Steel társaság, amelyet a Ling — Temco Vought nyelt el. Két másik híres acélvállalat, a Crucible és a Pittsburgh Steel a Colt Industries, illetve a Wheeling-Pittsburgh Steel részévé vált.

A 22 iparcsoportba sorolható forgalom belül átlagosan a legjobban a ruházati ipar forgalma emelkedett, 20,5 százalékkal, és ezzel megelőzte az irodagép- és számítógépgyártó ipart.

Az 500 nagyvállalat közül 451 az előző évinél magasabb forgalmat bonyolít

tott le (míg az előző évben ezeknek száma csak 375 volt). A legnagyobb forgalomnövekedést, 2178 százalékot 1 év alatt a Commonwealth United érte el (összeolvadás következtében), amely a gázgyártásban és az olajiparban érdekelt elsősorban. A legnagyobb 10 társaságnál azonban nem történt egyesülés, összes bevételük mégis 20,6 százalékkal emelkedett, tehát nagyobb arányban, mint a többi 490 vállalaté. 1968-ban ez a forgalom alapján első tíznek sorolt vállalat nem volt az első tíz között a profit tekintetében; a General Electric a 11., a Chrysler a 14. és az U. S. Steel a 16. helyen található. A forgalom nagysága szerint kialakult sorrend a következő:

1966. évi sorrend	1968. évi sorrend	Ipari társaságok	1968. évi forgalom 1000 dollárban
1	1	General Motors	22 755 403
3	2	Standard Oil (N. J.)	14 091 337
2	3	Ford Motor	14 075 100
4	4	General Electric	8 381 633
5	5	Chrysler	
		International Business	7 445 251
9	6	Machines	6 888 996
6	7	Mobil Oil	6 220 999
7	8	Texaco	5 459 771
10	9	Gulf Oil	4 558 548
8	10	U. S. Steel	4 536 703

1968-ban ténylegesen csak 13 vállalat volt veszteséges. A Celanese, bár növelte forgalmát, 77 milliós deficittel zárta az évet szicíliai akciója következtében. A második legnagyobb veszítő az Allis Chalmers Manufacturing 54 millió dollárral. A rangsorban 24. helyen álló Swift 41 millió dolláros deficitet jelentett.

Az 500 legnagyobb forgalmú vállalat egy év alatt 1 millióval növelte foglalkoztatottjainak számát, és az 500 együttesen 14 millió emberrel dolgozik. 1968 végére minden 1000 amerikai ipari dolgozó közül 687 ennek az 500 vállalatnak volt alkalmazottja. A foglalkoztatottság azonban lassabban nőtt (7 százalékkal egy év alatt), mint a forgalom, így a termelékenység jelentősen javult. Az 500 vállalatnál az 1 foglalkoztatottra jutó forgalom 26 235 dollár volt az előző évi 24 719-cel szemben, az 1 foglalkoztatottra jutó forgalom pedig 20 759 dollárra nőtt. Az 1 főre jutó legnagyobb, 272 610 dolláros forgalmat a Needham Packing érte el.

A Fortune ugyanebben a számában bemutatja az év új termékeit, amelyek mindegyikét az 500 vállalat között szereplő társaságok hozták piacra. Ilyen

új termék a polivinil palack, amely az üveg jó tulajdonságait egyesíti a műanyag jó tulajdonságaival, és élelmiszerek tárolására kiválóan alkalmas. A Diamond International új gyufája nem megy tönkre akkor sem, ha vízben áztatják. A lejátászó berendezéssel kombinált Honeywell telefonkészülék, a Photogray szemüveg, amely az ibolyántúli sugárzás hatására 1 másodperc alatt szürkévé változik és kiszűri ezeket a sugarakat, a többféle enzimes mosópor mind az év új terméke. Több vállalat együttműködése eredményeként született meg a hordozható színes tv-készülék, és a másoló berendezés, amely 1 másodperc alatt készít színes másolatot.

(Ism.: *Mausecz Zsuzsa*)

Bernard Munk: A gépkocsiipar Latin-Amerikában

(Journal of Political Economy, Chicago, 1969. január—február)

A fejlődő országok iparosítási törekvéseinek, fejlesztési stratégiájának egyik legszembetűnőbb és legérdekesebb területe sok országban a gépkocsiipar fejlesztésére kidolgozott programok. Latin-Amerikában kilenc ország kezdte el ilyen vagy olyan formában a hazai gépkocsiipar fejlesztését. Három országban — Argentínában, Brazíliában és Mexikóban — a hazai termelés már a belföldi piac legfőbb ellátójává vált.

Egy olyan iparágban, mint a gépkocsiipar, az import helyettesítése kis szériájú hazai termeléssel a hazai gépkocsiipar kielégítését jelentősen megrövidíthetjük. A megvalósuló fejlesztési programok a külföldi ellenőrzés alatt álló vállalatokat arra akarják ösztönözni — adminisztratív és gazdasági eszközökkel —, hogy az országon belül telepítsék gépkocsit előállító berendezéseiket minél nagyobb hányadát. Általában azzal a követelménnyel is fellépnek, hogy a késztermék előállításában bizonyos arányban hazai anyagokat használjanak fel. De mivel a termelés ezekben az országokban költségesebb, ez a követelmény a termelési költségeket növeli, méghozzá a hazai eredetű anyagok felhasználásának növekedésével egyenes arányban. Ezeknek az importhelyettesítési programoknak az előnyeit a várható, külföldi fizetőszközben mutatkozó megtakarítások jelentik. Szélesebb értelemben pedig az iparág

fejlesztésének a gazdaság egészére gyakorolt tovaggyűrűző jótékony hatása.

A gépkocsiipar optimális szériamérete az összeszerelésben — a legfejlettebb módszereket alkalmazva — évi 60 000 egység, nem szükségszerűen ugyanaból a modellből. Még kisebb növelhetők a megtakarítások 100 000 egységig, de afölött már nem érhető el újabb megtakarítás. A karosszériagyártás, a műszerek előállítása, a motorgyártás évi 100 000, illetve 500 000 és 1 millió egység közötti mennyiségekben a leghatékonyabb, vagyis a költségek csökkentésére a szériaméret növelésével viszonylag az összeszerelésben a legkisebnek a lehetőségek. Az egész termelési folyamatra vetítve, a termelés megkettőzése évi 100 000 egységre 200 000-re az összes költségeket átlagban 10 százalékkal csökkenti, újabb 100 000-es termelésnövelés 3 százalékos, a következő 2 százalékos csökkenést hoz.

A kereskedelmi célú szállítógépkocsi termelésében — különösen a specializációs tendencia miatt — az alacsony szériaméretű kisebb többletköltségeket okoz. A jelentősebb latin-amerikai gépkocsiipar országokban azonban a személygépkocsi termelése növekszik gyorsabban.

1964-ben Argentínában 10, Brazíliában 11, Mexikóban 9 vállalat állított elő vagy szerelt össze személygépkocsikat. A legnagyobb gyár 62 300 egységet bocsátott piacra, s csupán még egy 50 000-en felüli termelő akadt. Ez a széttagoltság a fejlődési tendenciákat és a külföldi tapasztalatokat tekintve nem lehet tartós, s az egyes országok piacain a gyártó vállalatok száma 4—6-ra csökkenhet.

A költségek csökkentése szempontjából döntő a termelés felutásának tervezhetősége, szemben a jelenlegi ad hoc jelleggel. Ennek azonban olyan akadályai vannak, mint a politikai bizonytalanság, a valutaárfolyamok szélsőséges változékonysága.

A mai termelési költségek vizsgálata azt mutatja, hogy az előállítási költségek Argentínában a legmagasabbak, Brazíliában a legalacsonyabbak, s Mexikó valahol a kettő között foglal helyet. Az első két országban nagyjából azonos nagyságrendű a termelés: 110—120 ezer db, Mexikóban körülbelül feleakkora. Az alacsonyabb brazil költségek magyarázata a termelés régebbi megindítása, s így a nagyobb termelési tapasztalat lehet.

A termelési költségek magasabb volta — a fejlett országokhoz viszonyítva —

az országban előállított gépkocsi nagykereskedelmi ára és ugyanolyan gépkocsinak az Egyesült Államokból való behozata cif költsége közötti különbséget fogható meg. Például egy Argentínába importált kiskocsi ára 2475, a hazai termelésű becslött ára pedig 4615 dollár. A hazai gyártású kiskocsi is tartalmaz 15 százalékos importot, ezért csak 2104 dollár a devizamegtakarítás. A felmerülő többletköltség viszont 2140 dollár, ez kisebb, ha leszámítjuk az adókat, importvámokat. Tehát 2104 devizadollár megtakarítása 2140, illetve 779 dollár többletköltség vállalását tette szükségessé. A kettő összevetéséből képzett ráta 1,017, illetve 0,376.

Az import hazai termeléssel való helyettesítésének programja akkor optimális, ha ezek a ráták 0 értékűek vagy még alacsonyabbak, s minél magasabbak, annál drágább az importmegtakarítás. A latin-amerikai gépkocsitermelésben a legkedvezőbb a braziliai kis teherautók gyártása. Itt a többletköltség/devizamegtakarítás rátája negatív. Ennek oka az alacsony hazai termelési költség. A brazil teherautógyártás példája azzal a feltevéssel is egybevág, hogy a termelési költségek az idő múltával, a termelési tapasztalatok növekedésével csökkenthetők.

(Ism.: *Koltay Jenő*)

W. Trzeciakowski: A közvetett gazdaságirányítási mechanizmus a külkereskedelem szempontjából

(Handel Zagraniczny, Varsó, 1969. 3. sz.)

A szerző azt a feladatot tűzte ki célul, hogy beszámoljon a lengyel külkereskedelem közvetett gazdaságirányítási eszközeinek kialakításával kapcsolatos kísérletekről.

Megállapítja, hogy a terv vagy a piac alternatívájának felvetése akadémikus jellegű: a gyakorlatban mindig többletcsofos döntéshozattal van dolgunk, s ahol az áruk többé-kevésbé hatnak a döntéshozatalra. A kérdés az, hogy a központi tervező vagy a népgazdasági optimum szerint kívánatos preferenciákkal egy irányban-e. Ezért döntő a gazdaságvezetés számára az a kérdés, hogy racionális (az említett preferenciákat megvalósító) árakat tudunk-e kialakítani, azokat állandóan korrigálni, s eldönteni, hogy a közvetett irányítási mecha-

nizmus eszközei milyen szinten kerüljenek bevezetésre.

Annak következtében, hogy minden ésszerű gazdaságirányítási rendszer a feladatok kijelölésén és azok végrehajtásának ellenőrzésén alapul, figyelemmel kell lenni arra, hogy a tervfeladatok kijelölése és az ármegállapítás olyan szervek hatáskörébe tartozzék, amelyek függetlenek a kitűzött feladatok teljesítésének alakulásától. A tervfeladatokat megállapító szerv a lényegében megerősíti az érdekelték javaslatait, s őt magát is gyakran azok realizálása alapján ítélik meg. Ez a helyzet változtatásra szorul.

Ami a külkereskedelmi árat illeti, információja nagy jelentőségű a gazdaságvezetés számára; ez az ár a világgazdasági konkurrenciára nyomán alakul ki, objektív és mérhető normatíva. A központi gazdaságirányításnak az előbbi ismeretén kívül azonban meg kell adnia más paramétereket is. Egy makroökonómiai szintű irányítási modell optimalizálása útján megállapítható a hazai valuta háttérárfolyama, a relációs irányárfolyamok, s az egyes áruk duális (kalkulatív, illetve árnyék-) árai. Ha ezután a kiinduló modellben a beruházásokat is felvesszük, kritériumként a nyereségmaximalizálás is felvehető. A kalkulatív árak melletti nyereségmaximalizálás a népgazdasági terv optimalizálásának fontos eszköze, másrészt a nyereséggel mint a közvetett gazdaságirányítás kategóriájával van dolgunk. E számítások a termékek azon körére terjedhetnek ki, amelyeknek ismerjük a kalkulatív árait, az említett kiinduló modell alapján. Ilyenek az exporttermékek és a homogén nyersanyagfajták. A nyereségmaximalizálási kritérium ezekben az esetekben a termelés növekedéséhez, struktúrájának kedvezőbbé válásához vezet. Azokban az esetekben pedig, ahol az ármegállapítás objektíven nem ellenőrizhető, a nyereségmaximalizálás mechanizmusának az ösztönzéssel való összekapcsolása nem annyira a terv optimalizálásához, hanem inkább áremelkedő tendenciák felléptéhez vezet.

A központi paraméterek (a strukturális irányárfolyamok, a fő nyersanyagok árai, az eszközkötési járulékok) ismeretében — figyelembe véve a tervező ama korrekcióit, amelyek az áruforgalom struktúrájának és relációs megoszlásának, a devizaáraknak, a hitelpozíció és a költségviszonyok változásának ex ante megállapításán alapulnak —, valamint a kalkulatív nyereségmaximalizálás kritériuma alapján a ter-

melőgységek optimalizálási eszközöket kapnak. Ezek lehetővé teszik terveik kialakításakor a variánsok közüli választást. A makroökonómiai modellnek operatív, a termelők döntéseiben való felhasználása azonban módosításokat igényel a kiinduló modellen. Arról van szó ugyanis, hogy a jelenleg érvényes árak két okból is deformáltak: egyrészt magas felhalmozást tartalmaznak, másrészt az importált nyersanyagok árai helytelenül értékelték. Ezek szükséges korrekciójával (amelynek során határárfolyammal számolnak) megkaphatók az úgynevezett kalkulatív költségek.

Abból a célból, hogy az iparvállalatoknak megkönnyítsék a kalkulatív költségek számítását, kidolgozták a termelői árak átszámításának katalógusát. E katalógust ma már az iparvállalatok operatíván felhasználják. Ez a körülmény alapot teremt arra, hogy minőségi változás menjen végbe a hatékonyság számításában, a termelés ösztönzésében s a nyereségek megadóztatásában. Mindez az 1970—1971. évekre tervezett komplex árreform bevezetésével együtt lehetővé teszi, hogy az egész import közvetlen hatékonysági értékelését, a külkereskedelmi tevékenység mindkét oldalának (s nemcsak az exportnak) teljesebb, az optimális irányokban való ösztönzését.

A reformok bevezetése az ipar és az ágazati külkereskedelmi vállalatok között is új kapcsolatokat teremt, mindkét fél érdekösszhangját: a gyártó vállalat miatti minőségi reklamáció, vagy a nem szerződés szerinti teljesítés a külkereskedelmi vállalat részéről mind a termelő, mind a külkereskedelmi vállalatot pénzügyileg egyaránt terheli.

A közvetett irányítási rendszer kidolgozása sok megoldatlan probléma tisztázását követeli meg, de emellett a szerző a szubjektív nehézségekre is rámutat, és ezzel kapcsolatban a közvetett irányítási eszközök körének fokozatos kiterjesztésére hívja fel a figyelmet.

(Ism.: *Lantos Imre*)

Hans Schoellhammer: A nemzeti tervezés hatása az üzleti döntésekre

(*European Business*, Párizs, 1969. január)

A szerző a francia tervezési és üzleti gyakorlat alapján vizsgálja a kérdést. Először a terv befolyásának körét

próbálja felmérni. Reprezentatív felmérés, 371 cég vezetőitől kapott válaszok alapján, grafikusán ábrázolja, hogy milyen cégek milyen döntéseire legnagyobb a terv befolyása (lásd 1. sz. grafikon).

A grafikonból levonható legfőbb következtetések: legnagyobb a befolyása az állami nagyvállalatok tevékenységére; a nagyvállalatokra általában jobban tud hatni, mint a kisebb és közepes vállalatokra. Ezen belül befolyása legnagyobb a beruházási-finanszírozási döntésekre, lényegesen kisebb az értékesítési, valamint a kutatási-fejlesztési döntésekre gyakorolt hatása. Egészében véve azonban a terv befolyása a vállalati döntésekre „jelentősnek” tekinthető.

Ezt követően a szerző azt a kérdést vizsgálja, hogy a vállalatok mennyiben ítélik meg pozitívan, illetve negatívan a tervezés rájuk gyakorolt hatását (lásd 2. sz. grafikon).

A megkérdezett vállalati vezetők tehát a terv legfontosabb pozitív hatását abban látják, hogy ingyenesen hatalmas tömegű információs anyaggal látja el őket a gazdaság várható alakulásáról és a kormány szándékairól, s ez megkönnyíti beruházási és pénzügyi stratégiájuk kidolgozását. Ily módon általában ők is támogatják a tervet. Ez elsősorban a nagyvállalatokra vonatkozik, a kis és közepes vállalatoknak általában nem áll megfelelő apparátus rendelkezésükre az adatok feldolgozásához. Pozitívnak tekintik azt is, hogy a terv hozzájárul a konjunktúrális biztonság fenntartásához.

A terv legfontosabb negatív hatását a vállalati vezetők abban látják, hogy irányítólag hat a francia bankok hitelpolitikájára; ennek keretében elsősorban a tervvel összhangban álló tevékenységi körök jutnak hitelhez, a többiek rovására. Ez az a leghatalmasabb eszköz, amely a vállalati vezetők jelentős részénél mintegy automatikusan tudatosítja a tervet. A kis és közepes vállalatok ezenkívül arról is panaszkodnak, hogy a terv egyoldalúan a nagyvállalatoknak kedvez. A szerző szerint ez a vád alaptalan; egyszerűen arról van szó, hogy az előbbieket sokkal kevésbé ismerik a terv céljait és preferenciáit, mint az utóbbiak, s ezért nem képesek élni a terv nyújtotta előnyökkel.

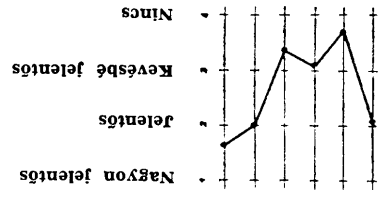
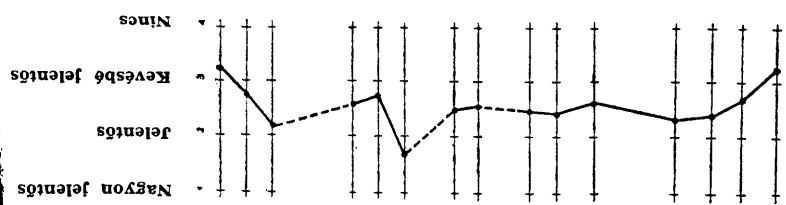
A francia vállalati vezetők tehát vagy aktívan támogatják, vagy nem is ismerik az ország tervezési rendszerét, de csak ritkán szegülnek szembe vele.

(Ism.: *Becsky György*)

1. sz. grafikon

A terv befolyásoló ereje*

A cégek jellegzetességével



2. sz. grafikon
A nemzeti tervezés hatással és jelentőségük a vállalatok szempontjából

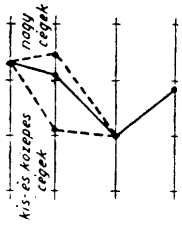
Hatások

Pozitívak

- Információ
- Növekedésdinamika
- Társadalmi harmónia
- Verseny
- Nevelés
- Koordináció

Negatívak

- Agazatok közti diszkrimináció
- Vállalatra hátrányos pénzügyi preferenciák
- Vállalatra hátrányos adminisztratív korlátok



* Minden pont a 371 cégtől származó információk súlyozott átlaga.

Edward F. Denison: Miért különböznek a növekedési ütemek

Why growth rates differ. Washington, 1967. 494 l.

Denison tanulmányában a nemzeti jövedelem növekedésére ható tényezők alakulását vizsgálja kilenc fejlett tőkésországban (Egyesült Államok, Anglia, Belgium, Dánia, Franciaország, Hollandia, Német Szövetségi Köztársaság, Norvégia, Olaszország) a II. világháború utáni időszakban. A növekedési ütemek különbségeit a nemzeti jövedelmet meghatározó tényezők hozzájárulásában fennálló különbségekre vezeti vissza. A tanulmány egyik célja az volt, hogy kipróbálja az előzőleg már az Egyesült Államok gazdasági növekedésének vizsgálatára alkalmazott módszert.* Ebben a korábbi művében — mely nagy nemzetközi érdeklődést keltett — Denison megkísérelte, hogy több tényezőt vonjon be vizsgálatába, mint azt eddig bármely tanulmányában tette. Ezáltal sikerült leszűkítenie az elődei által reziduumnak nevezett maradékértéket, amely feltehetően előttünk nem ismeretes növekedésre ható egyéb tényezők eredménye.

Jelen vizsgálatának másik célja az volt, hogy elemezze, vajon a fejlett nyugat-európai tőkésországok — amelyekben a növekedés üteme magasabb volt, mint az Egyesült Államokban — mennyivel többet tettek a nagyobb növekedési ütemért, vagyis mi volt a növekedési ütemkülönbségek forrása. A vizsgálatban a statisztikai adatokat az egyesült államokbeliekkel vetette össze, de a táblázatokból az európai országok egymás között is összehasonlíthatók.

A kiválasztott országok nemzeti jövedelmének egy főre jutó értéke közel helyezkedik el egymáshoz (kivéve Olaszországot), de az Egyesült Államok egy főre jutó nemzeti jövedelmét nem éri el. A vizsgálatot csak a háború utáni időszakra — 1950—1962-re — végezte el a szerző, mert a magas növekedési ütemek csak a háború után voltak tapasztalhatók. Az 1950 előtti éveket elhagyta, mert ezek az újjáépítés évei voltak, a vizsgált időszakot pedig két alperiódusra osztotta: 1950—1955-re és 1955—1962-re, s az elemzéseket külön-külön elvégezte a két rész-időszakra és az egész időszakra egyaránt.

A növekedés forrásai között minden olyan tényezőt felsorol a szerző, amelynek változása az egyik időszokról a másikra a nemzeti jövedelem növekedését előidézheti. A változás okait két csoportra osztja:

— Az egyik csoportba tartoznak az összes ráfordítások — munkaerő, tőke, föld —, a teljes ráfordítási index az egyes tényezők ráfordításainak összekombinálásából nyerhető.

— A másik csoportba tartoznak az egységnyi ráfordításra jutó kibocsátásban bekövetkező változások, a műszaki haladás és a tudományos ismeretek színvonalának emelkedése, az egyes erőforrások átcsoportosítása, a piacbővülés önköltségszökkentő hatása stb. következtében.

Denison vizsgálatának hatalmas előnye a nagyfokú konkrétság: a tényezők hozzájárulásának kibontása világos, és azok minden esetben meghatározott számértékekben öltenek testet. Problémát jelent azonban az, hogy a tényezők hozzájárulásának számszerűsítésén túlmenően nem tudja megmagyarázni maguknak a tényezőknek ilyen vagy olyan alakulását.

Az egyes tényezők növekedési hozzájárulását a Cobb—Douglas-féle feltételezés alapján számítja, amely szerint valamely tényező ráfordításainak növekedése a teljes növekedés olyan részét alkotja, mint amennyit az illető tényező a növekedés előtt jelent egy bizonyos időpont nemzeti jövedelmének abszolút tömegében. Ennélfogva, ha a nemzeti jövedelem létrehozásában a részesedés és a növekedés nagysága

* E. F. Denison: The sources of economic growth in the United States, and the alternatives before us, New York, 1962.

ismeretes, minden esetben kiszámítható a növekmény megoszlása is az egyes tényezők között.

A növekedés két legjelentősebb ráfordítási tényezőjének, a munkaerőnek és tőkének a hozzájárulását Denison elődeihez hasonlóan végzi, csupán más részösszetevőkre bontja őket.

A munkaerő hozzájárulását a *dolgozók—foglalkoztatottak számának* összehasonlításával kezdi. Északnyugat-Európa csak 2 millióval több lakossal rendelkezik, mint az Egyesült Államok, de a foglalkoztatottak száma ugyanitt 12,5 millióval volt magasabb 1960-ban. Az eltérést — Amerika szempontjából — $\frac{1}{4}$ részben a munkanélküliség magyarázta, $\frac{3}{4}$ részben pedig a népesség kisebb arányú foglalkoztatása. Ez utóbbit belül az is közre játszik, hogy Európában a népesség nagyobb aránya koncentrálódik a munkaképes korosztályok körül. Az eltérés nagysága a munkanélkülieket leszámítva 4,9 százalék volt Európában és az Egyesült Államok foglalkoztatottsága között, és ez a nagyságrend 2,4 százalékra csökken, ha csak a 15—64 éves korú népesség foglalkoztatottságát hasonlítjuk össze.

A munkaerő teljes hozzájárulásának kiszámításakor ezután Denison módosítja a foglalkoztatottság alapján kapott hozzájárulás mértékét.

Először a *munkában eltöltött év hosszának* hatását számszerűsíti. Kiszámítja a ténylegesen munkában töltött órákat, majd elemzi az átlagos óraszámotól való eltérés hatását a tényleges hozzájárulásra. Európában a heti munkaidő hossza 1960-ban 12,3 százalékkal nagyobb volt, mint az Egyesült Államokban. Denison a számszerűsítésben figyelembe vette a munkaidő-csökkentés hatását is az egy óra alatti termelés nagyságára.

További módosításra kerül sor ezután a *teljesített órák nem és kor szerinti megoszlása* alapján — mert az ebben található különbségek nagymértékben befolyásolhatják az 1 órára jutó termelés értékét — majd módosító tényezőként vizsgálja a *dolgozók szakképzettségi színvonalában* fennálló különbségeket. Azt tapasztalta, hogy ez utóbbit illetően az Egyesült Államokban a színvonal emelkedése nagyobb volt, mint Európában, annak ellenére, hogy az európai szakképzés és oktatás hatékonyabb.

Denison nem vette figyelembe a munkahelyen folytatott szakképzési tevékenységet, és nem volt tekintettel arra sem, hogy a szakképzés módját nagymértékben pótolhatja az eltérő képesség, motiváció vagy munkaintenzitás. A szakképzettségi szintek elhatárolása eléggé gyenge alapon történt, nem vette figyelembe az egyes csoportokon belül az átlagtól való eltérés esetleges hatását. Ezenkívül egy társadalom szakképzettségi színvonalára aligha azonosítható az egyének szakképzettségével. Kétséges tehát, hogy a Denison által kiszámított hozzájárulás mértéke pontos; a tényező hatása lehet kisebb vagy nagyobb.

Végezetül Denison meghatározza a munkaerőnek a nemzeti jövedelem növekedéséhez való hozzájárulását az előző négy tényező együttes hatásaként. Ez az Egyesült Államokban jobban növekedett, mint Európában — két európai ország kivételével. Ennek oka, hogy az Egyesült Államokban nagyobb mértékben voltak be a női munkaerőt; továbbá Európában csökkentették a munkaidőt, az Egyesült Államokban viszont erre nem került sor 1955 után; a munkaerő szakképzettsége is jobban emelkedett Amerikában, mint Európában.

A nemzeti jövedelem növekedését biztosító másik legfontosabb tényező a *tőke*. Denison ezt a tényezőt is résztényezőkre — nevezetesen három összetevőre — bontja, s ezek együttes hozzájárulása adja a tőke teljes hozzájárulását. A megfigyelt országok gazdasági növekedésében a tőke kisebb szerepet játszott, mint a munkaerő.

A tőketényező első összetevőjét a *lakások és a nemzetközi alapok* alkotják. Mindkét rész hozzájárulása nagyobb volt az Egyesült Államokban, mint Európában, ez a résztényező tehát semmit sem magyaráz Európa magasabb növekedési üteméből.

A második összetevőt a *nem lakás jellegű épületek és berendezések* adják. Ez a tényező Amerikában 0,4, Európában 0,6 százalékát adta a növekedési ütem emelkedésének 1950—62-ben. A hozzájárulás nagyságrendje 0,39-től (Belgium) 1,00-ig (NSZK) terjed, Angliát és Belgiumot kivéve mindenütt nagyobb a hozzájárulás, mint az Egyesült Államokban. Denison a technika fejlesztésének hatását nem veszi figyelembe a tőkeállomány változásának vizsgálatakor, hanem a későbbiekben külön tényezőként tartja számon a tudományos és technikai ismeretek változásából és fejlődéséből adódó növekedést. Meg kell jegyezni, hogy ez a szétválasztás szöges ellentétben áll Solow módszerével, akinél a technika fejlődésének hatása csak a tőkeállomány növekedésén keresztül nyilvánulhat meg.

A vállalati készletek, illetve tartalékok alkotják a tőke tényezőjének utolsó meghatározó részét. Hozzájárulásának mértéke 0,1—0,3 százalékig terjed az egyes országokban.

A gazdasági növekedés harmadik és egyben utolsó „klasszikus” fő tényezője a terület és a természeti erőforrások együttes hatása. Ez kisebb jelentőségű, mint a munkaerő vagy a tőke tényezői. A szerző feltételezte, hogy a terület nagyságában nem mentek végbe nagyobb változások. Ugyanigy nem tartotta jelentősnek az erőforrások feltárásában tett előrehaladást sem. Az eredmények (0,5 és 0,6 körüli értékek) azt mutatták, hogy egyiküknek sincs nagy jelentősége a növekedési ütemkülönbségekben. A szerző véleménye szerint ennek oka, hogy nincsenek áthághatatlan határok és akadályok a nemzetközi specializáció megvalósítása előtt a mai körülmények között.

A teljes hozzájárulás mértékének kiszámítása után Denison rátér az egységnyi ráfordításra jutó kibocsátás vizsgálatára, amelynek nagyságát különféle tényezők befolyásolják. Vizsgálatának kétségtelen újszerűsége, hogy megkísérli ezeket a tényezőket számszerűsíteni, és mint már mondtuk, így sikerül a gazdasági növekedés reziduális tényezőjének nagyságát csökkentenie. A számszerűsítés természetesen sok esetben kifogásolható és bírálható, némely helyeken túlzottan szubjektívnek tekinthető, ez azonban nem csökkenti a vállalkozás értékét.

Az egységnyi ráfordításra jutó kibocsátás vizsgálatát a munkaerő átcsoportosításából adódó gazdasági előny elemzésével kezdi. Az 1950-es években meggyorsult a mezőgazdasági és az otthon foglalkoztatott munkaerő átáramlása a produktívabb területekre, és ez elősegítette a nemzeti jövedelem növelését valamennyi országban. Az átcsoportosításból adódó hozzájárulás mértéke eltérő képet mutat az egyes országokban, főként a mezőgazdaságban lekötött munkaerő nagyságától függően, ugyanis azokban az országokban hatott ez a növekedésre, ahol nagy lehetőség volt átáramlásra.

Második tényezőként Denison a tömegtermelés gazdaságosságából adódó nemzetijövedelem-növekedést vizsgálja. A hozzájárulás mértéke 0,3 volt az Egyesült Államokban és csaknem háromszor olyan nagy Európában. A különbség nagy az európai országok között is, és az eltérések nagysága ugyanolyan tendenciát mutatott, mint a nemzeti jövedelem növekedési ütemének eltérései, tehát ez a tényező nagymértékben magyarázza az eltérő növekedési ütemeket. A tömegtermelés gazdasági előnyéből adódó hozzájárulás nagyságát Denison szerint az országok nemzeti piacának növekedése határozza meg, ezt viszont az 1 főre jutó fogyasztás mértékének növekedése befolyásolja.

A továbbiakban a szerző olyan tényezőket vizsgál, mint a nemzetközi kereskedelem korlátainak megszüntetéséből adódó hozzájárulás, az országok közötti munkaerő-átcsoportosítás, a verseny, a közlekedés megjavításából adódó hozzájárulások mértéke.

Figyelembe vett ezenkívül még két olyan tényezőt, amelyeket a gazdasági növekedés viszonylag rövidebb időszakban való vizsgálata tett szükségessé, nevezetesen a kereslet-kinálat alakulásából adódó hatást, valamint a mezőgazdasági termelés alakulását az időjárás körülményeinek változásával.

Az egységnyi ráfordításra jutó kibocsátás tényezőinek vizsgálata után Denison eljut egy reziduumhoz, amelyet a tudományos ismeretek fejlődésének nevez. Ezt a fejlődést a műszaki, vezetési és szervezési ismeretek területén elért új eredmények hozták. Valójában ez a reziduum nem más, mint a termelékenység növekedése, minden növekedést befolyásoló tényező területén. Bár Denison nevet ad ennek a reziduumnak, továbbra is fennmarad a gazdasági növekedés meg nem magyarázható maradéktényezője: a tényleges növekedés és az előzőekben vizsgált minden tényező összegének a különbsége. A reziduum magyarázata Denisonnál sem egzakt, csupán nagysága csökkent, a nem hagyományos ráfordítások bevezetése és számszerűsítése következtében.

A vizsgálat eredményeit összefoglalva Denison úgy látja, hogy nincs egyszerű általános magyarázat a növekedés ütemkülönbségeire.

A gyorsabban növekedő országok tényezői nem mind adnak nagyobb hozzájárulást, mint a kisebb növekedési ütemű országok tényezői, tehát egymástól nem térnek el egységesen, minden tekintetben. A ráfordítás tényezőiből négy kevésbé, négy jobban hozzájárult a növekedéshez Európában, mint az Egyesült Államokban.

Az összefoglaló táblázatokból kiderül: az összes ráfordítást figyelembe véve — tehát ha más forrása nem lett volna a növekedésnek — csak Nyugat-Németországban lett volna nagyobb a növekedés az Egyesült Államokhoz képest, ennek

oka a foglalkoztatottság és a vállalati tőkeállomány nagymértékű növekedése. Az ismeretek növekedése — bár a növekedés fontos forrása — nem eredményezett különbséget az országok között, viszont az erőforrások átcsoportosításából adódó növekedés nagymértékben befolyásolta az ütemkülönbségeket. A tömegtermelés gazdasági előnyéből fakadó hozzájárulás a helyi piacok növekedése folytán csak elenyésző értékkel volt magasabb Európában.

Összegezve, megállapítható, hogy a gazdasági növekedés alakulásában egyaránt érvényesültek a II. világháború speciális hatásai és a nemzetijövedelem-számítás módszertani eltérései. Ezenkívül jelentősen meghatározza a növekedés mértékét: a ráfordítások növekedésének mértéke, a munkaerő átcsoportosítása, a kereskedelmi korlátozások megszüntetése. Franciaországban, Nyugat-Németországban és Olaszországban olyan tényezők kedvező alakulása járult hozzá a növekedéshez, amelyeket nem lehetett szétválasztani és külön meghatározni.

Az országok sorrendjét tehát elsősorban a ráfordításokból, az erőforrások átcsoportosításából és a külön nem választható tényezők kedvező alakulásából adódó hozzájárulás határozza meg. Az országok közti különbségeket *nagyságát* pedig főként a tömegtermelés gazdasági előnye, a fogyasztási szerkezet alakulása és az 1 főre jutó fogyasztás mértékének változása döntötte el.

Befejezésül megjegyezzük, hogy Denison vizsgálatához hasonló jellegű elemzés nálunk még nem készült. Esetleg célszerű és érdekes lenne a számításokat magyarországi adatokkal elvégezni, természetesen annak szem előtt tartásával, hogy Denison vizsgálata — kétségtelen újszerűsége ellenére — sok tekintetben kifogásolható.

Iványi László

Falusné Szikra Katalin: Létszám, termelékenység — gazdasági növekedés

(Hét európai szocialista ország fejlődése, 1950—1965)

Kossuth Könyvkiadó, 1968. 212 l.

A szerző most megjelent könyvében hét szocialista ország (Bulgária, Csehszlovákia, Lengyelország, Magyarország, NDK, Románia és a Szovjetunió) 1950—1965-ös időszakának vizsgálata alapján három általa megfogalmazott kérdésre kereste a választ:

1. Milyen kapcsolatban van a gazdasági növekedés ütemének országok közötti eltérése a foglalkoztatottság gyorsabb vagy lassúbb növekedésével? Igaz-e, hogy azok az országok, amelyek gyorsabban fejlődtek, ezt a gyorsabb növekedést főképp a dolgozólétszám gyorsabb növekedésének köszönhetik?

2. Az egyes országok fejlődésében mekkora volt a létszám és mekkora a termelékenységnövekedés részesedése? Hogyan változott ez az arányszám? Extenzívebb vagy intenzívebbé vált-e a fejlődés ebből a szempontból?

3. A növekedési ütem lassulása mennyiben vezethető vissza a foglalkoztatottak száma, s mennyiben a termelékenység növekedésének lassulására?

A szerző vizsgálja azt a problémát is, mi volt a szerepe az állóalapot megnyisításának és hatékonyságának a növekedésben, illetőleg a növekedési ütem csökkenésében.

A tanulmány nemcsak rendkívül aktuális témaválasztásával, hanem elsősorban következtetéseinek újszerűségével jelentős mértékben gazdagítja ismereteinket a vizsgált országok gazdasági fejlődésének legfontosabb forrásairól.

Bár a szerzőt elsősorban a hét szocialista ország közös fejlődési tendenciáinak megismerése érdekelte, tanulmánya a magyarországi fejlődésnek a többi országoktól eltérő néhány sajátosságát is elemzi.

E munkában a választott és részben a szerző által kialakított módszer valóban a cél eszközeül szolgál. A gazdasági növekedést a szerző a megtermelt nemzeti jövedelem nagyságának, fizikai volumenének növekedésével — ezek indexeivel — méri. Három — országonként számított — fő statisztikai adatsort használ: a nemzeti jövedelem, a létszám (ezen belül az ágazati létszám) és a termelő állóalapot növekedésének adatait. A termelékenység, a technikai felszereltség és az álló-

alapok hatékonyságának adatsorait e mutatókból számítja. A népgazdasági termelékenységet az egész termelőszféra egy dolgozójára jutó nemzeti jövedelem volumenével méri. A termelékenység fő ágazatokon belüli növekedését a létszámarányokon keresztül közelíti. Elkülöníti egyfelől a foglalkoztatási struktúra változásának hatásától megtisztított, másfelől a foglalkoztatási struktúra változásának hatására végbement népgazdasági termelékenységnövekedést. Az előbbit változatlan állományú indexként, az utóbbit összetétel-indexként számította.

A felhasznált alapadatok közismert bizonytalanságai miatt a szerző csupán a fejlődés legfontosabb irányainak megismerésére, nem pedig „teljesen precíz” adatsorok számítására törekszik. Az egész számításnak — a szerző által is hangsúlyozott — legnagyobb, de az ilyen vizsgálatoknál egyelőre kiküszöbölhetetlen bizonytalanságát az árrendszerek és azoknak országok közötti eltérései okozzák. Maga is kifejti, hogy egy ráfordításarányos árrendszerben a nemzeti jövedelem növekedése teljesen más képet mutatna, de tegyük hozzá, hogy a különböző ágazatok nemzeti jövedelemhez való hozzájárulása még sokkal inkább eltérne a ma számítottól. Ezt a problémát a szerző — mint mondja — „enyhíti”, de úgy hisszük, nem tudja kiküszöbölni azzal sem, hogy nem színvonalakat, hanem kizárólag fejlődési dinamikát hasonlít össze.

A vizsgálatban szereplő 15 éves időszakra (1950—1965) a változások át idősor hiányában az első és utolsó év adataiból számította. A vizsgált időintervallumot minden kérdés elemzésénél egyrészt az időszak egészében, másrészt három ötéves, mégpedig 1950—1955 (első), 1955—1960 (második) és 1960—1965 (harmadik) időszakokra bontva — periódusként a kezdő és befejező adatai alapján — elemezte.

Ez a kétségtelenül egyszerű, mondhatnánk „kényelmes” közös időperiodizáció azonban — s ezt a szerző is kiemeli — nem veszi figyelembe, hogy a háború utáni helyreállítási periódusok országoként különböző években értek véget. Természetesen a vizsgált országok szóban forgó időszakára számos, közgazdaságilag megindokolható periodizáció lehetséges. Mégis úgy tűnik, *legalább két* egymástól lényegesen különböző periódusra oszthatjuk ezen országok gazdasági fejlődését — s talán ez lenne a legfontosabb megkülönböztetés. Mégpedig: az *első* a háború utáni (Magyarországon ezen kívül az ellenforradalom utáni) helyreállítási periódus, amelynek általános jellemzői nem hasonlíthatók a *második*, „normális” szakasz fejlődésének mozgatóihoz. E felosztás előnye nemcsak az, hogy egy bizonyos aspektusból teljesen homogén, hanem az is, hogy lehetővé teszi e két fejlődési periódus általános jellegzetességeinek egymástól elkülönülő megítélését.

A tanulmány 8 fejezetének mindegyike külön-külön is határozott szerkezeti rendet mutat. A nemzeti jövedelemről szóló fejezetben ugyanúgy, mint a növekedési különbségekben a létszám és a termelékenység szerepét bemutató fejezetekben, a népgazdaság egészé mellett a fő ágazatokat (ipar, mezőgazdaság és egyéb termelő ágazatok) külön is vizsgálja a szerző, emellett minden tárgyalat kérdéssel egyrészt az időszak egészére, másrészt annak három ötéves időszakára vonatkozóan is foglalkozik. A fő ágazatokról szóló *elemző* részekben azonban sajnálatos módon csak keveset olvashatunk az ágazatok fejlődésének pozitív és negatív kölcsönhatásairól.

A tanulmány nemcsak a nemzeti jövedelem növekedési ütemének változását, annak lassuló tendenciáját mutatja be, hanem újszerűen tesz különbséget a nemzeti jövedelem növekedésének relatív és abszolút lassulása között. Ha a nemzeti jövedelem növekedésének üteme lassul, de ezt a növekmény volumenének növekedése kíséri, a lassulás enyhébb formájaként „*relatív* lassulás”-ról beszél a szerző. Azt az esetet, ha a nemzeti jövedelem növekedési üteme olyan fokig csökken, hogy a növekmény abszolút mértékben is kisebb lesz, „*abszolút* lassulás”-nak nevezi. Megállapítja, hogy a második ötéves időszak növekménye csak 2 országban volt kevesebb az első időszakban elért növekménynél, a második és a harmadik ötéves időszak növekményének összevetése azonban már 4 országban jelzi a lassulás abszolút formáját.

A tanulmány sokoldalúan bizonyítja, hogy a nemzeti jövedelem növekedésének országok közötti különbsége a létszámnövekedésnél szorosabb kapcsolatot mutat a termelékenység növekedésével. Mind a nemzeti jövedelem, mind az ipari nettó termelés növekedésének országok közötti különbségeiben a termelékenység növekedése volt a meghatározó. 1950—1965 között a nemzeti jövedelem növekedésének 70—80 százaléka a népgazdasági ágakban elért termelékenységnövekedés eredménye, a létszámnövekedésnek és a foglalkoztatottsági struktúra eltolódásának hozzájárulása 10—20 százalék körül mozgott.

Egy fontos kérdésben a tények az előzetes várakozástól teljesen eltérő képet mutattak: az első és a második ötéves időszakot összehasonlítva kiderült, hogy a fejlődés a 7 országban általában valamivel intenzívebbé, a második és a harmadik időszakban pedig lényegesen extenzívebbé vált. A fejlődés extenzívebbé válásának alapvető okát valamennyi országra vonatkozóan az egyes ágazatok termelékenységnövekedési ütemének jelentős lassulásában látja a szerző. Ez a folyamat a foglalkoztatási struktúra eltolódásából származó nemzeti jövedelem növekedésének bizonyos gyorsulásával jár együtt.

A szerző általában sokoldalúan és konkrétan bizonyított megállapításai közül különösen figyelemre méltó, hogy a szocialista országokban a növekedési ütem csökkenése a termelő létszám növekedésének lassulásával együtt megy végbe, de ez az ütemcsökkenés mégis mindenekelőtt a *termelékenység* növekedési ütemének lassulására vezethető vissza. Sajnos nem fejt ki álláspontját egy igen nehezen számszerűsíthető, de véleményem szerint különösen fontos kérdéstről: vajon a népgazdasági és az ágazati termelékenység növekedési ütemének lassulásában milyen hatása lehetett a *munka intenzitásában* bekövetkezett változásnak. Befolyásoló szerepe feltételezhetően nem azonos irányú és mértékű sem a különböző ágazatokban, sem pedig a vizsgált három ötéves időszakban.

Megállapítja Falusné, hogy a munka termelékenysége növekedésének két alapvető tényezője közül az egyik, a munka technikai felszereltsége, az országok többségében gyorsuló ütemben javult, s így a fejlődés gyorsítása irányában hatott, a másik, az alapok hatékonysága azonban romlott, különösképpen az 1960-as évek első felében, mégpedig elsősorban a fejlett szocialista országokban. Ennek fő okát abban látja, hogy az elmúlt időszakban alkalmazott gazdaságpolitika és gazdaságirányítási rendszer jobban felelt meg a gazdaságilag alacsonyabb fejlettségi szintről indult országok fejlődése feltételeinek, mint a magasabb színvonalról indult országok körülményeinek.

A tanulmányban tárgyalt 7 szocialista ország közös fejlődési tendenciáinak bemutatásakor többször utal a szerző a tőkésországokra jellemző általános tapasztalatokra is, néhol a fejlődés azonos és különböző vonásairól is képet nyerünk. Ezeknek a tendenciáknak felvillantásánál azonban a szerzőtől megszokott magas színvonal kissé megtörik. Sajnos a legtöbb esetben nélkülözzük az ilyen tárgyú megállapítások bizonyító anyagát is. A kapitalista és a szocialista országok összehasonlításában a domináló szerepet a szerző az azonos időszaknak és nem a *hasonló fejlettségi szinten* tapasztalt fejlődési tendenciáknak adja. Valószínűleg ez az oka annak is, hogy például a mezőgazdasági munkaerő elvándorlási folyamatának tárgyalásakor a szerző — a kapitalista országokra is csupán az 1950—1965-ös időszak adatait véve alapul — olyan téves következtetésre jut, hogy a fejlett tőkésországokban ez a folyamat „gyakran gyorsabb, mint a szocialista országokban”. Valójában a mezőgazdasági dolgozók részarányának csökkenési üteme a kapitalista országok döntő többségében 100—150 éven keresztül országonként meglepő állandóságot mutat. Ez alól csak az olyan különleges, átmeneti időszakok kivételek, mint a háború utáni helyreállítási periódus, amikor az ipar elégtelen felszívóképessége miatt a mezőgazdasági dolgozók arányában bizonyos emelkedés következik be. Ennek a körülménynek a fokozatos megszűnése után az ütemcsökkenés a réginek megfelelően folytatódik. Mivel az 1950—1965-ös periódus első éve a helyreállítás miatt — országonként különbözően — még az emelkedő szakaszba tartoznak, másik része pedig már a normális időszakba esik, a tőkésországokra általában jellemző ütemcsökkenés mértékéhez képest meredekebb csökkenés mutatkozik. A szocialista országokban viszont, a két háború közötti időszaktól eltérően és éppen a társadalmi rendszer változása következtében, a mezőgazdasági dolgozók arányának változása a kapitalista országoknál lényegesen gyorsabb elvándorlást jelez a szerző által vizsgált egész 15 éves periódusban. Mindez azonban nem befolyásolja a könyv értékeit, hiszen a fő kérdések szempontjából periferikus jelentőségűnek tekinthető.

A tanulmány egésze Falusné Szikra Katalin világos kérdésfeltevéseit, célrötörő és szigorú logikával végzett vizsgálatait, kitűnően áttekinthető, jól szerkesztett és élvezetes tárgyalási módját, gondolatébresztő okfejtéseit dicséri.

Ehrlich Éva

Clodwig Kapferer: Európai piackutatás

Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1969. 278 l.

Clodwig Kapferernek, a Hamburgi Világ gazdasági Archívum igazgatójának könyve sokkal az eredeti kiadás után jelent meg magyarul. Német nyelven — amelynek alapján a magyar fordítás készült — 1963-ban adták ki, az eredeti angol nyelvű kiadás pedig 1956-ban történt. A magyar megjelenés késése nem jelenti azt, hogy a könyv tartalma időszerütlenné vált volna. Különösen nem ilyen téma esetében, amely hazánkban a német nyelvű kiadás időpontjában még szinte ismeretlen volt. A magyar nyelvű kiadás még hatéves késéssel is teljesen indokolt.

Nagyon nehéz a könyv jellegét meghatározni. Semmiképpen sem tudományos, elemző kiadvány és nem is módszertan. Tulajdonképpen a piackutatás kézikönyvének sem lehet nevezni, mert részletes magyarázatokba a szerző sohasem bocsátkozik, s sok piackutatási probléma ismertetése hiányzik. Aki innen akarja megtanulni a piackutatást, annak tehát csalódnia kell. A könyv csak azt tartalmazza, amit a címében ígér: hogyan áll jelenleg (mármint 1963-ban) az európai piackutatás. Ezen belül azt vizsgálja a szerző, milyen módszereket alkalmaznak, és milyen volt a módszerek fejlődése, milyen a piackutatás szervezete és hogyan alakult ki; tehát hossz- és keresztmetszeti bemutatást ad egyidejűleg.

A könyv *négy fő részre* tagozódik:

I. Az európai piackutatás helyzete;

II. A piackutatás módszertani és szervezeti kvalifikációi;

III. A piackutatás elterjedése;

IV. Függelék.

Az első rész adja a könyv gerincét. A piackutatás fogalmát tárgyalva a szerző nem bajlódik nehézkes és bonyolult definíció meghatározásával, hanem a tevékenység praktikus oldalát helyezi előtérbe. Megállapítja, hogy a gyakorlatban inkább vállalati piackutatás folyik, mint nemzetgazdasági és a továbbiakban csak az előbbivel foglalkozik. Hangsúlyozza, hogy a piackutatás csak akkor töltheti be feladatát — hogy „tool of management” (a vezetés eszköze) legyen —, ha nem ragaszkodik sem a matematikai-gépi, sem a szubjektív-pszichológiai irányzathoz, hanem a kettő módszereit komplexen alkalmazza. Ezután röviden leírja az európai piackutatás fejlődését és a nemzetközi együttműködés kialakulását az európai piackutató intézmények között. A piackutatás módszereit az ESOMAR Módszertani Bizottsága által rendszerbe foglalt módszerek és eljárások alapján ismerteti. A piackutatás információs forrásaival kezd az ismertetést, s először a különféle statisztikai forrásokat vizsgálja (vállalati, érdekképviselői, háztartás-statisztikák stb.). A leírás helyenként kissé elnagyolt. A reprezentatív vizsgálatokról szóló rész például alig több, mint az eljárások felsorolása és néhány hibaforrásnak a megemlégtése.

A könyv első részében az egyik legfontosabb problémakör — amelynek magyar nyelvű irodalma alig van — a *termelőeszközök, beruházási javak piacának vizsgálata*. Már a cím is elárulja a szerző álláspontját, hogy itt inkább piacvizsgálatról, mint piackutatásról van szó. Megállapítja, hogy e termékcsoport esetében a piaci fejlődés hosszabb távú előrebecslése döntő jelentőségű. Emellett a potenciális vevők száma az esetek többségében csekély, s a vállalati döntésekben az értelem megfontolásai játsszák a döntő szerepet. Ennek a módszerekre az a kihatása, hogy a beruházási javak piacának vizsgálatában a szekunder anyag értékelésének szerepe (nálunk inkább úgy ismert, hogy ökosztopiai piackutatás) a döntő és a mintavételes eljárás csak kiegészítő jelentőségű. Az alfejezet végén a szerző egy tematikus felsorolásban megadja a termelőeszköz-piackutatás tematikáját („modelljét”).

A külföldi (exporttal kapcsolatos) piackutatásról szóló fejezet a könyv legelnagyoltabb része. Ez bizonyos fokig érthető, hiszen a tőkésországok esetében a hazai és a külföldi értékesítés technikája és problémái nem térnek el annyira egymástól, mint nálunk. Helyesen állapítja meg a szerző, hogy az ismeretek szerzésének alapelvei a külföldi piackutatásban lényegében azonosak a belföldiével, de a költségek problémája a módszer kiválasztása szempontjából sokkal lényegesebb. Ennek következményeit azonban nem vizsgálja részletesen.

A piaci és értékesítési prognózisokról szóló részben a közismert módszereken kívül (barométermódszer, extrapoláció, korreláció, teszt) a szerző ismerteti a kon-

junktúrateszt-vizsgálati módszereket is, az úgynevezett tendenciakikérdezést, amikor is az adható válaszok nem kvantitatív, hanem kvalitatív természetűek. Egyidejűleg figyelmeztet arra is, hogy a konjunktúrateszt-vizsgálat csak a rövid távú, mintegy hat hónapig terjedő értékesítési prognózis készítésénél használható fel.

A piackutatás szervezeti formái című részben a saját piackutató osztály előnyeit ecseteli a szerző, de megemlíti azt is, hogy kis vállalatoknál ilyenek létesítése aligha fizetődik ki. Az intézeti kutatás spektrumát és jellegzetességeit egy svéd példa alapján mutatja be. A könyv második része a piackutatást végzők részére ad praktikus tanácsokat a megbízástól a zárójelentés összeállításáig, hangsúlyozva azonban, hogy a kutatás értékét és értelmét nem maga a jelentés, hanem alkalmazása és a vállalat eredményeire való hatása adja meg. E részt kiegészíti az európai szakmai szervezetekről írott ismertető, a piackutatóktól megkövetelt magatartási normák tárgyalása és a piackutató szakember-utánpótlás biztosításának vizsgálata. Érdekes megállapítása a szerzőnek, hogy: „A képzés szervezése valamennyi európai országban bizonyos mérvű dilettantizmusban szenved.” (159. l.) Ennek okát elsősorban a piackutatás egyetemen és főiskolákon való elégtelen oktatásában látja.

A könyv harmadik része a piackutatás elterjesztésének problémáival foglalkozik, ismerteti a szakmai szervezetek eddigi tevékenységét, a hivatalos statisztikával való együttműködés lehetőségeit és korlátait. Részletesen elemzi, hogy kis- és középvállalatok miért tartózkodóak a piackutatással szemben. Mivel a fő okot a magas költségekben látja, felveti, hogy a piackutató intézeteket fokozottan a típusvizsgálatok felé kellene irányítani. Kicsit egvoldalúnak tűnik viszont ez a megállapítás: „Nem nehéz belátni, hogy a vállalat számára készült vizsgálat veszít értékéből, ha ugyanazt az eredményt a versenytárs is megkapja.” (182. l.) Igaz, a következő sorokban maga a szerző is korrigálja ezt a mondatát, mikor azt írja: „a többet tudásnál fontosabbak azok a módok és utak, ahogyan a piackutató munka eredményeit értékeli és alkalmazza.” (183. l.) Végezetül a szerző hangsúlyozza a műszaki kutatással való együttműködés szükségességét, s megállapítja, hogy míg az amerikai nagy- és középvállalatoknál szinte magától értetődő a mérnökből, közgazdászból, piackutatóból, pszichológusból és matematikusból álló teamek munkája, Európában ilyesmit, kevés kivételtől eltekintve, csak az amerikai ipar leányvállalatainál találunk.

Szakemberek részére a könyv leginkább használható részét képezik a IV. részként csoportosított *függelékek*. Itt a szerző először is megadja a reprezentatív mintavételre alapuló adatfelvétel egyes fázisainak részletes leírását, majd közlést tesz az ESOMAR módszertani bizottsága által összeállított: „A piackutatás és véleménykutatás módszerei és technikája” című módszergyűjteményt. Gyakorlati piackutatók mellett a piackutatással foglalkozó intézmények számára is hasznos összeállítás „A piackutatás európai szövetségei és intézetei” című név- és címgűjtemény, országokénti bontásban. A következő függelékben a szerző példákat mutat be egyhetes és egyhónapos piackutató tanfolyamok tanmenetére, de csak címszószerűen. Megkönnyíti a piackutató munka információgyűjtő részét a nyugat-európai hivatalos statisztikákról szóló összeállítás és az OECD-hez tartozó országok statisztikai évkönyveinek címtára. Hasonlóan hasznos segítséget nyújthat a piac- és értékesítéskutatás európai irodalmát összefoglaló bibliográfiái kivonat. Végül pedig a függelék legértékesebb része talán a piac- és véleménykutatás terminológiai fogalmainak többnyelvű *szótára*, amely német, angol, francia és magyar nyelven adja meg a leggyakrabban előforduló fogalmak hivatalosan elfogadott (ha van ilyen) vagy a leggyakrabban használatos kifejezését. A magyar kifejezéseket a könyv fordítója, Vári Vera, a Konjunktúra- és Piackutató Intézet munkatársa állította össze. Lelkiismeretes munkáját nemcsak ez dicséri, hanem az is, hogy a magyar nyelvű kiadás talán még világosabb, egyértelműbb, mint az eredeti német szöveg.

Az ismertetett könyvnél jobb piackutatási szakkönyvek, módszertani kézikönyvek is találhatóak angol vagy német nyelven. Ilyen széles (bár helyenként kissé elnagyolt) ismertetést az európai piackutatásról azonban egyik sem ad, s különösen kiinduló forrásként nagyon jól használható. Már ezért is érdemes volt magyar nyelven kiadni. A piackutatással foglalkozók részére ugyanúgy ajánlatos a könyv megvásárlása, mint azok részére, akik csak most kezdenek érdeklődni a piackutatás iránt.

Tóth Tamás

КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ СТАТЕЙ

Имре Фень

Сбалансированность внутреннего рынка предметов потребления и влияние системы регулирования

Автор рассматривает положение на внутреннем рынке предметов потребления за полтора года, прошедшие со времени введения хозяйственной реформы.

Исходные товарные резервы в торговой сети, повышенные в целях обеспечения бесперебойности в период введения реформы, способствовали созданию благоприятных рыночных отношений. Под влиянием системы экономических регуляторов поведение предприятий все более изменялось в духе реформы. Во втором полугодии 1968 года, однако, эти благоприятные тенденции стали слабеть. Главной причиной этому являются недостатки рыночного равновесия. Народнохозяйственный план не обеспечил условий равновесия по некоторым важным продуктам, а по другим товарам регулируемый рынок не понудил предприятия к предельному предложению, соответствующего спросу. В этом можно винить недочеты как планирования, так и системы регулирования.

В первой половине 1969 года неблагоприятные тенденции усугубились, товарные резервы в торговле уменьшились при 10-процентном росте товарооборота. Условия кредитования и система регулирования доходов предприятий толкали торговые организации к повышению своего фонда распределения прибыли, не взирая на динамику товарного предложения. Благодаря своему монопольному положению, они были способны к полноте — делает некоторые обобщающие выводы относительно связи плана и рынка, об условиях рыночного равновесия, о рыночной роли экономических регуляторов, о значении организации и конкуренции.

Регулируемый рынок лишь тогда способен активно содействовать достижению запланированного равновесия, если народнохозяйственные планы обеспечивают условия равновесия в целом и по важнейшим видам продукции. В этом случае можно ожидать, что экономические регуляторы будут содействовать установлению желаемых условий равновесия на частных рынках, по отдельным товарам, в течение краткого или более длительного периода.

Условием эффективного функционирования экономического регулирования является наличие гибкого механизма цен, но если планы и прочие регуляторы не способны обеспечить рыночного равновесия, то и механизм цен также не может действовать удовлетворительно. Таким образом условием относительной стабильности уровня цен и его регулирующей роли в установлении равновесия является наличие планов и регуляторов, действующих в сторону установления равновесия.

В торговле при этом большую роль играет также и экономическое соревнование. Но для его развертывания необходимо создать соответствующие рыночные и организационные предпосылки.

Вышесказанное иллюстрируется автором примерами, цифровым материалом и конкретным опытом.

Янош Фекете

Реформа хозяйственного управления и валютное равновесие народного хозяйства

Оценивая систему регулирования внешней торговли и валютных отношений при новой системе хозяйственного управления, автор исходит из первоначальных целей венгерской реформы. Он отмечает, что из-за различных объективных причин нельзя было сразу и непосредственно ввести первоначально задуманную систему экономического регулирования, а поэтому в эту систему были временно включены некоторые — в основном административные — «тормозы». Рассматривая имеющийся полугодовой опыт, автор о 1968 году отмечает, что внешняя торговля успешно содействовала обеспечению беспрепятственности снабжения внутри страны, причем и платежный баланс сложился гораздо более благоприятно, чем в предыдущем году. В текущем, 1969 году все более проявляются факторы, действующие в направлении сбалансированности, и уже можно приблизительно оценить ожидаемые итоги всего года в целом: активный внешнеторговый и платежный баланс в обороте как с капиталистическими, так и с социалистическими странами. Эти результаты позволяют улучшить снабжение внутри страны за счет усиления импорта товаров. В отношении дальнейшего совершенствования системы регуляторов автор делает вывод, что нынешняя система регулирования пригодна для дальнейшего развертывания положительных сторон реформы при условии сохранения неизменными основных регуляторов и устранения временных «тормозов» как можно раньше, по возможности, уже в 1970 году. Далее в статье детально рассматривается действие некоторых важных регуляторов. В связи с этим автор, например, указывает, что и впредь важной задачей остается введение единого валютного курса, что является одной из важнейших предпосылок перехода к обратимости венгерского фантина. Хотя в ближайшие годы это еще и не представляется возможным, все же следует избегать мероприятий, ведущих в сторону от этой цели. Таким мероприятием является, например, необоснованное повышение внешнеторговых коэффициентов пересчета цен. Автор считает задачей в отношении экспорта совершенствование системы государственных дотаций, а в отношении импорта — все более широкое внедрение фактических зарубежных цен приобретения товаров. Необходимо пересмотреть некоторые мероприятия, удорожающие, ограничивающие в настоящее время техническое развитие и таким образом тормозящие рост производительности труда (например, высокие таможенные пошлины на станки и оборудование, система залогов и т. д.). Автор считает основные принципы кредитной политики, связанной с экспортом и импортом, — важнейшие черты ее рассматриваются в данной статье — пригодными и в ближайшие годы при условии гибкой во времени и пространстве практики кредитования. В качестве важного требования он указывает на то, что система импортных лицензий должна «тормозить» так называемый вольный импорт лишь тогда, если это вынуждается валютным положением народного хозяйства. Далее автор высказывается за изживание еще имеющихся носителей «психоза дефицитности» — контингента импорта, валютных лимитов и т. д.

В заключение автор выражает уверенность в том, что успехи в области валютного хозяйства являются с точки зрения производительности народного хозяйства не временными явлениями, а отражают устойчивые тенденции, на которые можно с уверенностью базировать задания нового, четвертого пятилетнего плана развития народного хозяйства.

Мария Аугустинович

К методологии составления долгосрочного плана

Автор занимается некоторыми принципиальными вопросами разработки долгосрочного плана. Долгосрочный план не имеет директивного характера, а выражает экономико-политическую ориентацию; он должен обосновать решения среднесрочных планов. Он составляется на основе отдельных программ развития, но является комплексным, координированным планом системы всех экономических взаимосвязей. Его сущность заключается не в оценке и в установлении темпа роста, а в предвидении структурных сдвигов, определяющих путь развития экономики. В плане недостаточно указать только запланированный уровень показателя последнего года, а необходимо начертать в нём также и путь, ведущий к этому уровню. План должен разрабатываться в нескольких вариантах по разным гипотезам и предпочтениям общества, касающимся основных экономических процессов. Что касается вопросов числового выражения показателей долгосрочного плана и в более узком смысле его методологии, с ними автор будет заниматься в дальнейших статьях.

Иван Визел

К проблеме обратимости валют социалистических стран

Изложив понятие обратимости валют, автор даёт краткий обзор развития валютных отношений социалистических стран, а затем анализирует внешние функции переводного рубля. Он отмечает, что переводной рубль за минувшие пятьлетие выполнял международные денежные функции лишь в ограниченной мере, но зато создал исходные позиции для осуществления действительной многосторонности отношений.

Далее автор рассматривает общие экономические условия перехода к обратимости валют. Он приходит к выводу, что первым этапом на пути к обратимости валют является совершение многосторонней системы расчетов и кредитования между социалистическими странами. Для осуществления обратимости потребуется довольно продолжительный период времени.

Автор детально разбирает условия дальнейшего развития нынешнего переводного рубля по направлению превращения его в полниную коллективную валюту. Он указывает, что в социалистических странах уже созрели экономические условия для перехода к многосторонней базе во взаимных экономических связях. Автор подчеркивает, что многосторонность отношений имеет основополагающую функцию в осуществлении социалистической интеграции. Он ссылается на связь между реформами систем хозяйственного управления и многосторонностью внешнеэкономических отношений.

Анализируя отдельные элементы, ведущие к многосторонности, автор останавливается на некоторых проблемах внешнеторговых договоров и системы цен во взаимном товарообороте социалистических стран; подробно анализирует основные предпосылки развития краткосрочного и долгосрочного кредита между социалистическими странами.

Автор считает частичную обратимость валют переходной стадией, которая вытекает из осуществления многосторонности экономических связей.

Ференц Вази

Государственное воздействие на дифференциальные доходы производственных кооперативов

В статье автор занимается вопросами воздействия посредством государственных мер на возникновение и использование дифференциальных доходов.

Издавая применяющимся, однако далеко не достаточно эффективным методом возникновения дифференциальных доходов являются сельскохозяйственные цены, низкие по отношению к производственным издержкам. Этим, правда, дифференциальные доходы ограничиваются, но, с одной стороны, противоречиво, а с другой стороны, как правило, ослабляется заинтересованность в производстве. В результате государственного субвенционирования хозяйственного оборота сумма дифференциальных доходов сокращается, а в результате предоставления льгот при осуществлении капиталовложений — увеличивается.

Дифференциальные доходы лишь частично затрагиваются многоканальной системой изъятия, причем обратно пропорционально их абсолютной сумме. Введенный 1 января 1968 года поземельный налог, стремящийся к прогрессивности, также не обеспечивает — в противовес производимому до сих пор регрессивному обложению валового дохода — прогрессивного отвлечения доходов и сокращения дифференциации реализованных хозяйствами доходов. В результате нового механизма ускорится изменение доходного положения хозяйства, вследствие чего на следующий период среднесрочного развития необходимо будет пересмотреть систему отвлечения доходов, изменить его нормы и, наверное, методы.

Автор даёт в статье и анализ данных, связанных с перечисленными вопросами, оценку взаимосвязей и соображения относительно преобразования системы отвлечения доходов, и в частности налогообложения.

Денеш Ковач

Рациональное потребление и перспективная политика в области потребления

Автор в своей статье изучает — на микро- и макроэкономическом уровнях, — насколько реализуются в выборе потребителей рациональные соображения. Он рассматривает критерии рационального потребления как с точки зрения рациональных целей, так и в отношении рациональных методов достижения целей. Из числа условий рационального потребления он детально останавливается на различных проблемах оценки общественных затрат и в связи с этим на некоторых вопросах системы различных цен.

В статье излагаются методы определения программ потребления, перспективных рациональных целей потребления, которые могут быть применены при перспективном планировании потребления населения социалистических стран, с учетом научно-технического развития и условий мирного экономического соревнования между социализмом и капитализмом.

Анна Гелли

Долгосрочный экономический рост и сельское хозяйство

Статья написана на основании обширного анализа характерных черт процесса долгосрочного экономического роста и анализирует специфические черты роста в сельском хозяйстве.

Автор подходит к анализу т. н. процесса экономического роста в первую очередь со стороны количественных явлений развития, чтобы получить ответ на вопрос: наблюдаются ли среди исключительно многочисленных и разнообразных процессов конкретных изменений, протекающих по мере роста в реальной сфере экономики, типичные и характерные явления; можно ли найти явление, закономерное и общее по существу для этих многообразных и на вид случайных изменений?

Для этой цели был проведен сравнительный анализ данных пяти стран: Франции, Германии, Бельгии, Швеции и Японии.

На поставленный вопрос автор дает положительный ответ, показывая, что в сельском хозяйстве каждой из стран образование приростов, то есть повышение абсолютного уровня происходит посредством множества процессов дифференциации и замещения.

В развитии сельского хозяйства, таким образом, наблюдается определенная стабильность. Эту стабильность процесса роста можно установить при помощи исчисленных функций изменения материальных процессов и взаимосвязей — на основании быстроты и направления процессов. Изменение материальных связей происходит в соответствии с изменением экономических отношений, а именно: натуральное хозяйство преобразуется в крупное рыночное хозяйство.

SUMMARY OF THE ARTICLES

Imre Fenyő:

Equilibrium of the domestic market for consumer goods and influence of the regulating system

The author analyses the development of the domestic market for consumer goods on the basis of the experience gained during one and a half year since the introduction of the reform.

The increase in commercial inventories for the sake of the security of the introduction of the reform has contributed to the formation of advantageous market relations. Enterprise behaviour has gradually changed according to the spirit of the reform under the influence of the regulating system. A change of the advantageous tendencies has come about in the second half of 1968. It has manifested itself mainly in the imbalances of the market equilibrium. Concerning some important commodities, the national economic plan has not provided for the equilibrium conditions, while in other goods the regulated market has failed to stimulate the enterprises to produce a supply corresponding to the demand. The shortages of the plan and the regulators are equally responsible for this.

In the first half of 1969 the disadvantageous tendencies were growing, trade stockpiles decreased inspite of a 10 p.c. turnover increase. Credit policy regulations and the income regulation system of the enterprises compelled trading organizations to increase their sharing funds even on account of neglecting the commodity supply. Their monopolistic position given, they were able to do this. Price indices, too, have indicated these processes. Without aiming at completeness, the author makes some general remarks on the relations between plan and market, the conditions of market equilibrium, the role of the regulators in connection with the market, the importance of organization and competition.

The regulated market is able to play an active part in the formation of the planned equilibrium only if the national economic plan provides for equilibrium conditions globally and for individual products of special importance as well. In this case, it can be expected that the regulators will help in creating the desirable equilibrium on partial markets, for individual goods, partly in the short run and partly only in the long run.

The elastic price mechanism is a precondition for the effective functioning of the regulation, but if plans and other regulators cannot bring about market equilibrium, neither the price mechanism will be able to function in a satisfactory way. Thus, plans and regulators positively affecting equilibrium are conditions for the relative stability and the adequate equilibrium-regulating ability of the price level.

In trade, beyond all this, the economic competition has a great role, too. For its development adequate market and organizational relations ought to be created.

Examples, figures and actual experiences are given to illustrate all this.

János Fekete:

The reform of the economic mechanism and the foreign exchange equilibrium of the national economy

Evaluating the regulating system of the new economic mechanism for foreign trade and foreign exchange policy the author starts from the main expectations in connection with the reform. He points out that, due to certain objective circumstances, it was impossible to introduce immediately and consequently the system of economic regulators as originally conceived and provisionally some—mainly administrative—"brakes" had to be built in. As seen from the experience of the past one and a half year, in the transitory year 1968 foreign trade successfully contributed to the undisturbed supply on the domestic markets while the

balance of payments was also much more advantageous than in the year before. In 1969 up to the present days more and more factors of the equilibrium have gradually manifested themselves and, as a result, positive balances of foreign trade and payments in the two main directions may be expected for the whole of the year. All these results render it possible to go on improving domestic supply through increased imports. As to the further development of the system of regulators, the author comes to the conclusion that this system is suitable for giving way to the positive features of the reform while upholding the basic regulators without changes and liquidating the provisional "brakes" at the earliest possible date, already in 1970 whenever feasible. In the following, certain important individual regulators are evaluated in some detail. The author stresses the importance of introducing a uniform exchange rate as a prerequisite of realizing the convertibility of the Hungarian *Forint*. Although this will be hardly possible in the next few years, measures bringing about a growing distance from this objective are not desirable either. Such an undesired measure would be e.g. the unmotivated rise of the foreign trade price multipliers. The modernization of the system of state refunds, as to the export side, and the wider application of the actual foreign cost prices, as to the import side, are stressed as tasks to be fulfilled. The author urges the revision of certain measures putting up the costs of technical development and thus setting limits to the increase of productivity (high duties for equipment, system of deposits etc.) The directives of credit policy as applied to both exports and imports are deemed adequate for the following years, if an - in space and time - elastic practical credit policy is pursued. The author urges the decrease of the makers of the "shortage-fever", such as import quota, foreign exchange limits etc. In conclusion, the author stresses his view that the results of the one and a half year of foreign exchange policy are not transitory ones from the point of view of the national economy's capacity but they represent steady trends serving as a good basis for fulfilling the foreign exchange objectives of the fourth five-year-plan as well.

Mária Augustinovic:

On the methodology of long-term planning

A few basic problems of long-term planning are treated. The long-term plan does not contain compulsory directives in the usual sense; it should express the outlines of long-range strategy in economic policy. It should be based on individual development programs in various fields but also has to be a complex, coordinated plan of the entire economic system. It should focus on changes in the structure of society and economy rather than on the precise foresight of the average rate of growth. The plan should describe both the state of the economy by the end of the period and the path to be followed through the period. It should be drawn up in a few variants, according to various hypotheses and social preferences.

Quantification problems and the methods of computations in the stricter sense will be dealt with in forthcoming articles by the same author.

Iván Wiesel:

Some problems of convertibility of the socialist currencies

After defining the notion of convertibility, a short review of the monetary development of the socialist countries is given. The functions of the transferable rouble are then analyzed. The conclusion is that the transferable rouble has fulfilled the international monetary functions in the recent five-year period only in a limited way, though, for the realization of real multilateralism, it has provided a good starting point.

The general economic conditions of the realization of convertibility are surveyed. According to the author, the improvement of the multilateral accounting and crediting system of the socialist countries should be the first stage on this way and for the realization of convertibility a longer period is needed.

The author discusses in detail the conditions of developing the present transferable rouble into a real collective currency. He finds that economic preconditions in the socialist countries have become ripe enough to organize their mutual economic relations on a real multilateral basis. Multilateralism has a basic substantial function in realizing socialist integration. The connection between the economic reforms and multilateralism is emphasized.

While examining some elements of the way leading towards multilateralism, the author poses certain problems of foreign trade contracts, the price system of mutual turnover and analyses in detail the basic conditions of the development of short-and long-run crediting between the socialist countries.

The author defines partial convertibility as a transitory stage deduced from completed multilateralism.

Ferenc Vági:

Influencing of differential rent in agricultural cooperatives by the state

The article discusses how to influence with government measures both the creation and the utilization of differential incomes.

An old but by far not sufficiently efficient method of influencing the creation of differential incomes is a low agricultural price in comparison to production costs. Though this method puts limitations on differential incomes, it is partly contradictory and has but slight effects, partly it also weakens interest in production. From among the state subsidies, those granted for current operation tend to reduce while those given to investments tend to increase the sum of differential incomes.

The multi-channel income collection partially claims also the differential income, but in inverse proportion to the absolute amounts. Not even the land-tax introduced on 1st January, 1968—which aimed at progression—could bring about against the hitherto degressive taxation of gross income a progressive income collection nor mitigate the high differentiation of realized enterprise incomes. The new mechanism accelerates transformation of the income situation of enterprises. Therefore, in the next medium-term plan period the system of income withdrawal must be revised, and the normatives and modes of collection must be presumably changed.

The article analyses the above problems and their interrelations also on hand of relevant data and the author also outlines his ideas about the transformation of income withdrawal and taxation.

Dénes Kovács:

Rational consumption and long-term consumption policy

The author investigates in his study — both on micro- and macroeconomic levels — how do rational considerations assert themselves in consumers' choices. He deals with the criteria of the rationality of consumption, in respect of both the rational objectives and the rational methods of attaining them. From among the conditions of a rational consumption the various problems of judging social inputs and, in this relation, some questions of the consumer price system are dealt with.

The study treats the methods applicable to the determination of consumption programs and to establishing long-term rational consumption objectives in the planning of consumption of the population in the socialist countries, considering scientific and technical development, as well as the conditions of peaceful competition between socialism and capitalism.

Anna Gelei:

Long-term economic growth and agriculture

The article is based on a study which treats the characteristics of the long-term economic growth process comprehensively. It analyses the growth characteristics of a special field of the economy, namely, agriculture.

The author approaches the so-called economic growth process mainly from the aspect of the quantitative phenomena of growth in order to obtain an answer to the question whether behind the extremely diversified and manifold concrete changes taking place in the course of growth in the real sphere of the economy we may find typical and characteristic phenomena and whether behind the diversity and seemingly random character of the changes there is not some essentially common and regular phenomenon.

The study is based on the comparative analysis of the secular time series of five countries: France, Germany, Belgium, Sweden, and Japan.

The question is answered by the author in the affirmative since she succeeds in proving that the formation of increments, that is, the rising of the absolute level, takes place in agriculture in every country through a multitude of differentiation and substitution processes.

There are clearly observable phases in this process. Relying on the changes in material processes and their interrelations (on the rate and direction of the processes) the phases of the growth process may be determined with the aid of the functions constructed. Changes in material relations take place in conformity with changes in economic relations, namely, the natural economy is being transformed into a large-scale agriculture producing for the market.

A kiadásért felel az Akadémiai Kiadó igazgatója

Szerkesztőség: Budapest, V., Széchenyi rakpart 3. I. emelet. — Telefon: 313-975, 116-460, 123-570

Kiadóhivatal: Akadémiai Kiadó, Budapest, V., Alkotmány utca 21. Telefon: 111-010

Terjedelem: 8 $\frac{1}{4}$ ív. Az utolsó kézirat nyomdába adásának időpontja: 1969. szeptember 5.

69.1024 — Kossuth Nyomda, Budapest, V., Alkotmány utca 3.

A kiadvány előfizethető vagy példányonként megvásárolható:

az AKADEMIAI KIADÓNÁL, Budapest, V., Alkotmány utca 21. Telefon: 110-010. MNB egy-

számlaszám: 46., csekkbefizetési számla: 05.915.111-46; az AKADEMIAI KÖNYVESBOLTBAN,

Budapest, V., Váci utca 22. Telefon: 185-612; a POSTA KÖZPONTI HÍRLAP IRODA 1. számú

HÍRLAPBOLTJÁBAN, Budapest, V., Bajcsy-Zsilinszky út 76. és bármely postahivatalban,

csekk számlaszám egyéni: 61 094, közületi: 61 066. MNB egy számlaszám: 8.

Előfizetési díj évre 120 forint.

СОДЕРЖАНИЕ

Д-р Имре Вайда	1137
<i>Имре Феньэ</i> — Сбалансированность внутреннего рынка предметов потребления и влияние системы регулирования	1139
<i>Янош Фекете</i> — Реформа хозяйственного управления и валютное равновесие народного хозяйства	1153
<i>Мария Аугустинович</i> — К методологии долгосрочного планирования ...	1168
<i>Иван Визел</i> — К проблеме обрагмости валют социалистических стран	1179
<i>Ференц Ваги</i> — Воздействие государства на дифференциальные доходы производственных кооперативов	1191
<i>Денеш Ковач</i> — Рациональное потребление и перспективная политика в области потребления	1205
<i>Анна Гелеи</i> — Долгосрочный экономический рост и сельское хозяйство	1217
ДИСКУССИЯ	
<i>Геца Козма</i> — Некоторые дополнительные замечания о стимулировании экспорта в капиталистические страны	1237
ОБЗОРЫ	
Сопоставление некоторых финансовых показателей венгерских, западногерманских и итальянских предприятий по отраслям (<i>Тамаш Сира</i>)	1239
ОБЗОР ЗАРУБЕЖНЫХ ЖУРНАЛОВ	1248
КРИТИКА И БИБЛИОГРАФИЯ	
Эдвард Ф. Денисон, «Почему различны темпы роста» (<i>Ласло Ивани</i>)	1256
Каталина Сикра-Фалушне, «Численность рабочей силы, производительность — экономический рост» (<i>Ева Эрлих</i>)	1259
Клодвиг Капферер, «Изучение рынка в Европе» (<i>Тамаш Том</i>)	1262
Краткое содержание статей на русском и английском языках	1264

CONTENTS

Dr. Imre Vajda	1137
<i>Imre Fenyő</i> : Equilibrium of the domestic market for consumer goods and the influence of the regulating system	1139
<i>János Fekete</i> : The reform of the economic mechanism and the foreign exchange equilibrium of the national economy	1153
<i>Mária Augustinovics</i> : On the methodology of long-term planning	1168
<i>Iván Wiesel</i> : Some problems of convertibility of the socialist currencies	1179
<i>Ferenc Vági</i> : Influencing of differential incomes in the cooperatives by the government	1191
<i>Dénes Kovács</i> : Rational consumption and long-term consumption policy	1205
<i>Anna Gelei</i> : Long-term economic growth and agriculture	1217
DISCUSSION	
<i>Geza Kozma</i> : Some additional remarks on the promotion of exports to capitalist countries	1237
REVIEW	
Comparison by industries of some financial indicators of Hungarian, West-German and Italian enterprises (<i>Tamás Szira</i>)	1239
REVIEW OF PERIODICALS	1248
INFORMATION ON SCIENTIFIC LITERATURE	
Edward F. Denison: Why growth rates differ (<i>László Iványi</i>)	1256
Mrs. K. Falus: Employment, productivity — economic growth (<i>Eva Ehrlich</i>)	1259
Clodwig Kapferer: Market research in Europe (<i>Tamás Tóth</i>)	1262
Short summary of the articles in Russian and English	1264

A KÖZGAZDASÁGI ÉS JOGI KÖNYVKIADÓ KIADVÁNYAIBÓL

E. P. Pletnyev: **DIPLOMACIA ÉS VILÁGGAZDASÁG**
240 l., füzve 27,— Ft

Papp Ottó: **A HÁLÓS PROGRAMOZÁSI MÓDSZEREK
GYAKORLATI ALKALMAZÁSA**
456 l., kötve 73,— Ft

Dr. Ausch Sándor: **A KGST-EGYÜTTMŰKÖDÉS HELYZETE,
MECHANIZMUSA, TÁVLATAI**
360 l., kötve 50,— Ft

Alec Katchourine: **TÁRSADALOM-LÉLEKTAN: A MARKETING KULCSA**
228 l., füzve 22,50 Ft

Gergely István:
A TÖKÉSVÁLLALATOK ÜZLETPOLITIKÁJA ÉS PIACI DÖNTÉSEI
392 l., kötve 57,— Ft

**VITA A GAZDASÁGI FEJLŐDÉSRŐL, A TERVEZÉSRŐL
ÉS AZ ÉLETSZÍNVONAL-POLITIKÁRÓL**
(Szerk.: dr. Gönczöl Ferenc)
276 l., füzve 33,— Ft

Főelárusítók:

Közgazdasági és Jogi Könyvesbolt
Budapest, V., Münnich Ferenc utca 8.

Eötvös Loránd Könyvesbolt
Budapest, V., Kecskeméti utca 2.

KORSZERŰ BIZTOSÍTÁS,

FOKOZOTT ANYAGI VÉDELEM!

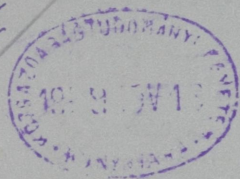
A technika fejlődése, a gépesítés, a megnövekedett forgalom, a modern lakás-építkezés maga után vonta a biztosítások korszerűsítését.

Fejlődött a háztartások, családi házak, háztáji gazdaságok biztosítása. Üzemek, hivatalok dolgozói a Biztosítást és Önsegélyző Csoportok tagjai lehetnek. A család támasza a bajban az Élet- és Balesetbiztosítás. Autósok anyagi biztonsága a Casco biztosítás.

Termelőszövetkezetek, állami gazdaságok, általános fogyasztási és értékesítő szövetkezetek, kisipari termelőszövetkezetek, állami vállalatok biztosítás útján gondoskodhatnak termelésük zavartalanságáról.



KÖZGAZDASÁGI SZEMLE



11

A tartalomból

AUGUSTINOVICS MÁRIA:

A hosszú távú tervezés kvantifikálásáról

KOPÁTSY SÁNDOR:

Árcentrumot módosító pénzügyi eszközök

WIESEL IVÁN:

A KGST-országok közötti rövid lejáratú hitelek kamatlábának meghatározása

NEMÉNY VILMOS:

Kibernetika és népgazdasági tervezés

KÁZSMÉR ISTVÁN—

MOLNÁR LÁSZLÓ:

A vállalati belső mechanizmus korszerűsítésének néhány problémája a belkereskedelemben

XVI. évfolyam

1969. november

TARTALOM

<i>Augustinovics Mária</i> : A hosszú távú tervezés kvantifikálásáról	1269
<i>Kopátsy Sándor</i> : Árcentrumot módosító pénzügyi eszközök ...	1282
<i>Wiesel Iván</i> : A KGST-országok közötti rövid lejáratú hitelek kamatlábjának meghatározása	1295
<i>Nemény Vilmos</i> : Kibernetika és népgazdasági tervezés	1306
<i>Kázmér István—Molnár László</i> : A vállalati belső mechanizmus korszerűsítésének néhány problémája a belkereskedelemben	1321
<i>Szentes Tamás</i> : A gazdasági elmaradottság „történelmi” magyarázata Rostov növekedésméleletében	1340

V I T A

<i>Szalai Béla</i> : Az exportösztönzés újabb módszere — a kollektív exportösztönzés	1352
<i>Bartha Ferenc</i> : Az exportösztönzési vitához	1356

S Z E M L E

A jövedelemváltozás és -felosztás néhány kérdése a termelőszövetkezetekben (<i>Vidmann Mihály</i>)	1366
Az európai nemzetközi tőkepiac fejlődésének fő vonásai (<i>Horváth János</i>)	1374

FOLYÓIRATSZEMLE	1384
------------------------------	------

G. Myrdal: A „soft state” a fejlődő országokban — B. Stibulová: Ráfordítások az emberi tényezőre néhány nyugat-európai országban, az Egyesült Államokban és Csehszlovákiában — Jacques Brière: Az államosítások, egy haladó demokráciáért — H. A. Hagemann: A központi bankok tartalékpolitikája és az Egyesült Államok fizetésimérleg-politikája

SZAKIRODALMI TÁJÉKOZTATÓ

<i>Kiss Tibor</i> : Nemzetközi munkamegosztás és Magyarország gazdasági növekedése (<i>Patkós János</i>)	1391
<i>Forgács Katalin</i> : Átalakulóban a nyugatnémet mezőgazdaság (<i>Gulyás József</i>)	1395

A cikkek rövid orosz és angol nyelvű tartalmi kivonata	1397
--------------------------------------------------------------	------

E SZÁM SZERZŐI:

Dr. Augustinovics Mária kandidátus, az Országos Tervhivatal osztályvezetője; Bartha Ferenc, a Külkereskedelmi Minisztérium osztályvezető-helyettese; dr. Gulyás József, a Marx Károly Közgazdaságtudományi Egyetem docense; dr. Horváth János, a Nemzetközi Gazdasági Együttműködési Bank főelőadója; dr. Kázmér István, a Kereskedelmi Munka- és Üzemszervezési Intézet igazgatója; dr. Kopátsy Sándor kandidátus, a PM Pénzügykutatási Intézetének igazgatóhelyettese; dr. Molnár László kandidátus, a Marx Károly Közgazdaságtudományi Egyetem docense; Nemény Vilmos, az OT Tervgazdasági Intézetének munkatársa; Patkós János, a Társadalomtudományi Intézet osztályvezetője; dr. Szalai Béla, külkereskedelmi miniszterhelyettes; dr. Szentes Tamás kandidátus, a Marx Károly Közgazdaságtudományi Egyetem docense; Vidmann Mihály, az MNB kiskunhalasi fiókjának vezetője; dr. Wiesel Iván kandidátus, a Nemzetközi Gazdasági Együttműködési Bank igazgatója.

A MAGYAR TUDOMÁNYOS AKADÉMIA KÖZGAZDASÁGTUDOMÁNYI BIZOTTSÁGÁNAK FOLYÓIRATA

Szerkesztő bizottság:

Augustinovics Mária, Bálint József, Bognár József, Cukor György, Csendes Béla, Csikós-Nagy Béla, Erdős Péter, Fekete Ferenc, Friss István, Ganczer Sándor, Garamvölgyi Károly, Háy László (elnök), Hetényi István, Huszár István, Kornai János, Nagy Tamás, Ripp Géza (főszerkesztő), Szabó József, Szabó Kálmán

AUGUSTINOVICS MÁRIA:

A hosszú távú tervezés kvantifikálásáról

Vita a kvantifikálásról

A hosszú távú tervezés *kvalitatív*, közgazdasági elemző feladat. A kvalitatív, iránymutató gazdaságpolitikai megállapítások azonban a jóslatok és jámbor óhajok színvonalán maradnának, ha nem a tények, adottságok és alternatív lehetőségek sokoldalú *kvantitatív* vizsgálatára épülnének. A kvantifikálás szükségességéről és lehetőségéről mégis szünni nem akaró vita folyik a hosszú távú tervezéssel foglalkozók körében. Többen egyenesen úgy teszik fel a kérdést: lehet-e, szabad-e, nem káros-e bizonyos feltevéseket és koncepciókat számszerűsíteni, nem szegényesítjük-e el ezzel a közgazdasági gondolatok gazdagságát, nem keltjük-e a biztos előrelátás, a „pontosság” olyan illúzióját, amelynek számításaink tartalma távolról sem tud megfelelni? Mások a sajátos hosszú távú tervezési módszerek kiforrotlanságára, sőt hiányára utalnak, s úgy vélik, hogy a középtávú tervezésben kialakult módszerek alkalmazása több kárt okozhat, mint hasznot. Ismét mások megengedik bizonyos durva, nagyvonalú, erősen „aggregált” számítások létjogosultságát, de ellenzik a „részletes” számításokat és ráadásul az utóbbit gyakran azonosítják matematikai modellek és módszerek alkalmazásával. Megint mások viszont egyes, kiemelt fontosságú részkonceptiók számszerű kidolgozását tartják szükségesnek, de feleslegesnek vélik a népgazdasági szintézis kvantifikálását.

Magam sem gondolom, hogy a hosszú távú tervezés keretében *mindent* számszerűsíteni lehet, s hogy a végső döntéseket *kizárólag* számítási eredményekre kell alapozni. Azt gondolom azonban, hogy hanyagság lenne meg sem kísérelni mindazt számszerűsíteni, ami mai ismereteinkkel és módszereinkkel számszerűsíthető; hogy felelőtlenség lenne számítások nélkül vagy azok eredményeit figyelmen kívül hagyva dönteni.

Azt hiszem, a kérdés nem az, hogy szabad-e kvantifikálni, hanem az, hogyan kell a számítások tartalmát *felfogni*, eredményeit *értelmezni*. A színvonalas közgazdasági vagy éppen műszaki gondolkodást nem a kvantifikálás elvetése jellemzi, hanem a számítási eredmények megfelelő *kezelése*. Ha kettőt hárommal megszorunk, az eredmény természetesen mindig hat lesz. Ha közben nem felejtjük el, hogy a kettő csak körülbelül volt kettő és a három csak körülbelül három, akkor bölcsen tudni fogjuk, hogy az eredmény is csak körülbelül hat. Ha elfelejtjük —

magunkra vessünk és ne a szorzás műveletére. Ha viszont egyáltalán nem szorzunk, vagy kettőt hárommal szorozva hol ötöt, hol hetet kapunk eredményül, ez nem feltétlenül a magas közgazdasági színvonal bizonyítéka.

Ami a megfelelő hosszú távú tervezési módszerek hiányát illeti, ez valóban súlyosabb ellenvetés. Mégsem adhat felmentést az alól, hogy megkíséreljük a hosszú távú gazdaságfejlesztési stratégia kvantitatív megalapozását; annál kevésbé, mivel a „megfelelő”, sajátos hosszú távú tervezési módszerek sohasem pusztán az elméletben vagy laboratóriumi körülmények között alakulnak ki: a tervezési módszerek fejlődésének terépe a tervezési gyakorlat. A helyes következtetés tehát véleményem szerint az, hogy egyfelől tegyünk koncentrált erőfeszítéseket a hosszú távú tervezési módszereket megalapozó tudományos kutatás fejlesztésére, másfelől alkalmazzuk bátran a rendelkezésünkre álló módszereket, nem mechanikusan, hanem módosítva, továbbfejlesztve, a hosszabb időhorizont követelményeinek megfelelően adaptálva.

Ami a számítások „részletességét” illeti, úgy vélem, erre nincs általános recept. A hosszú távú tervszámítások egyes vonatkozásokban valóban összevontabbak lehetnek, más vonatkozásokban viszont szükségképpen részletesebbek, mint a középtávúak. Ez a szóban forgó gazdasági folyamatok jellegétől, tipikus időhorizontjától függ, meg attól, hogy a tervezőmunka melyik szakaszában vagyunk. Nyilván nem függ viszont attól, hogy matematikai módszereket alkalmazunk-e vagy sem, hiszen a legösszevontabb számítások is végezhetők bonyolult matematikai apparátussal, míg a legrészletesebb számítások is a négy alapl műveletre korlátozódhatnak.

Úgy gondolom tehát, hogy a hosszú távú tervezés-technika fejletlensége, a számítási módszerek bizonytalanságai ellenére meg kell kísérelni a tervidőszakban választható *alternatív gazdaságfejlesztési útvonalak fő jellemzőinek számszerűsítését*, miközben tervszerű munkát kell végezni a tervezés-technika fejlesztése, a megfelelő hosszú távú számítási módszerek kialakítása végett.

A Közgazdasági Szemle előző számában megpróbáltam választ fogalmazni a hosszú távú terv jellegével, rendeltetésével, tartalmával kapcsolatos néhány egyszerű kérdésre. Éppen ezektől a kérdésektől, a rájuk adott válaszungtól függ ugyanis, hogyan *fogjuk fel* a hosszú távú tervezés keretében végzendő tervszámításokat, milyen *jelentőséget* tulajdonítunk nekik, milyen *cél* alá rendeljük és hogyan *értelmezzük* az eredményeket. A továbbiakban az ott kifejtett elvi megfontolások ismétlése nélkül, a józan ész által diktált értelmezési korlátok folytonos hangsúlyozása nélkül szeretnék foglalkozni a hosszú távú tervszámítások néhány módszertani kérdésével.

A tervszámítások rendszere

A hosszú távú tervszámításokat a következő területeken, tervezési „szinteken” kell elvégezni:

1. Az újratermelési folyamat *társadalmi, emberi tényezőiről* (demográfia, foglalkoztatás, fogyasztás, oktatás és szakképzés stb.)

2. a nemzetközi gazdasági kapcsolatok, a *külkereskedelem* alakulásáról;
3. a gazdasági fejlődés térbeli vonatkozásairól, az ország *földrajzi, gazdasági régióinak* fejlődéséről;
4. az egyes termelő és szolgáltató *ágazatok*, illetve ágazatcsoportok fejlesztéséről;
5. végül az egész, komplex gazdasági összefüggésrendszer alakulásáról, népgazdasági szintű, *makroökonómiai* számításokat.

E különböző tervezési szinteken a számításokat a dolog természeténél fogva külön-külön, egyidejűleg, egymástól többé-kevésbé függetlenül kell megkezdeni. E párhuzamosan folyó megalapozó számításoknak talán egyetlen közös vonásuk, hogy az alternatív feltevések és koncepciók számszerűsítéséhez három forrásból meríthetnek adatokat: a magyar gazdaság múltbeli fejlődésére vonatkozó statisztikából, a nemzetközi összehasonlításból és a szakmai becslésekből. A számítások tartalma és sajátos módszerei azonban a tervezendő gazdasági folyamatok sajátos problematikájától függnék. Más szemlélettel, más kiindulásból, más módszerekkel kell megközelíteni a fogyasztási struktúra változását, mint a kohászati technológia fejlődését, az egy lakosra jutó kórházi ágyak számának növekedését, mint az átlagos népgazdasági tőke/termelés hányados alakulását. A sajátos szemlélet és módszerek kialakítása a tervezési bizottságok és a körük csoportosuló szakértők feladata; ebben bármiféle központi előírás, uniformizálási törekvés csak káros lehetne. Éppen a módszerek sokfélesége és folytonos gazdagodása biztosíthatja a hosszú távú tervmunka megfelelő és emelkedő színvonalát.

A többlettől elkülönült, önálló számításoknak nemcsak a részterületeken, hanem a makroökonómiai összefüggésrendszerre vonatkozóan is van létjogosultságuk: a nemzeti jövedelem és fő részei, valamint növekedésének fő tényezői vizsgálhatók és vizsgálandók aggregáltan, sajátos „önmozgásuk” törvényszerűségei alapján. Ezeknek a makroökonómiai megalapozó számításoknak a módszerei a tervezés hagyományos népgazdasági mérleg- és indexmódszereitől egy- vagy néhány szektoros növekedési modelleken keresztül egészen a sokszektoros ágazati kapcsolati és aggregált programozási modellekig terjednek, amennyiben mindezeket statisztikai és nemzetközi adatok felhasználásával vagy önálló szakértői becslések alapján, a többi tervezési szintek tervszámításaitól függetlenül számszerűsítjük. Az ilyenfajta számítások szerepe, hogy a tervmunka kezdeti szakaszába bizonyos támpontot, kiinduló orientációt nyújtsanak; később pedig a rész-számítások szintetizált eredményeinek ellenőrzésére, kritikájára szolgáljanak.

Az egymástól függetlenül folyó kiinduló számítások azonban valóban csak megalapozásnak tekinthetők. Ha fenntartjuk azt az elemi követelményt, hogy a hosszú távú terv konzisztens, azaz belső logikai elmentmondásoktól mentes gazdaságpolitikai stratégiát fejezzen ki, akkor a tervezőmunka bizonyos szakaszában meg kell indítani a *koordinációt* a különböző tervezési szintek között.

Mindenekelőtt szükség van bizonyos előzetes koordinációra a *közvetlenül összekapcsolódó részfolyamatok* között: például a fogyasztási struktúra, az építőipar lakásépítési programja és a közlekedés személy-

szállítási programja között, vagy a mezőgazdaság, a műtrágyagyártás és a mezőgazdasági gépgyártás fejlesztése között. E közvetlenül kapcsolódó területek tervezésében ugyanis azonos elgondolásoknak kell érvényesülniük, vagy legalább azonos elgondolásokat is számszerűsíteni kell a megfelelő részfolyamatok egy-egy variánsa formájában. Nem lehet megítélni például az alternatív életszínvonal-programok realitását és kívánatos voltát, ha nincsenek kidolgozva a nekik megfelelő építőipari variánsok; vagy nem lehet elbírálni különböző mezőgazdaság-fejlesztési alternatívákat a megfelelő vegyipari és gépipari konzekvenciák számszerűsítése nélkül. A közvetlenül összekapcsolódó részterületeken tehát biztosítani kell, hogy a számszerűsítendő variánsok egymásnak megfeleljenek és kölcsönösen tükrözzék egymás feltételeit és konzekvenciáit. Ennek az előzetes koordinációnak a tartalma és módszere a szóban forgó részterületek és a közöttük levő kapcsolat jellegétől függ; a szükségesség megállapítása és a kezdeményezés még mindig csak decentralizált lehet.

A közvetlen összefüggések koordinált számszerűsítése azonban még nem biztosít koordinált tervet a komplex gazdasági összefüggésrendszer egészére. A gazdasági részfolyamatok közvetett, számtalan vertikumon keresztülgyűrűző kölcsönös összefüggései végtelenül bonyolultak; e teljes összefüggésrendszer keretében lehetetlenné válhat látszólag reális részlegelgondolások kombinációja és kedvezőtlennek bizonyulhat az, ami az egyes területeken a legkedvezőbbnek tűnt. Végeredményben tehát az összes tervezési szinteken folyó tervszámítások *teljes körű, népgazdasági szintű koordinációját* kell megvalósítani. A koordináció teljesskörűsége természetesen nem azt jelenti, hogy minden részletet az összes többi részlettel egyeztetünk; ez egyszerűen lehetetlen volna. A teljesskörűség „csupán” azt jelenti, hogy a rész-számítások eredményeit *szintézisbe* foglaljuk és azt vizsgáljuk, hogy a részek harmonikusan, ellentmondásmentesen illeszkednek-e az egészbe.

A szintetikus koordináció módszerei a rövid és középtávú tervezésben alakultak ki és az elmúlt évtizedekben lényeges fejlődésen mentek át. Nem véletlenül ez a fejlődés bizonyos egyszerű matematikai-közgazdasági modelleknek, nevezetesen az ágazati kapcsolatok modelljének és az ezekre épülő aggregált programozási modelleknek a tervezési gyakorlatba való bevonulásával függ össze. A tervkoordináció korábban is támaszkodott ugyan bizonyos makroökonómiai összefüggéseket kifejező népgazdasági mérlegekre, technikai eszközül azonban csak a részek egyszerű összegezését használhatta, az összegezés szükségképpen hiányos és nehézkes volt, s az összegezett eredménynek a részekre való kívánatos visszahatása legtöbbször elmaradt. Emellett, éppen az eljárás nehézsége miatt, minden részterület számos lehetséges alternatívája közül csak egy kerülhetett összegezésre; választani, dönteni tehát lépcsőzetesen, a szintézist megelőzően kellett, holott a részekre vonatkozó döntés legfőbb kritériumául éppen az egésznek kellene szolgálnia. Mindezek következtében a tervkoordináció korábbi gyakorlatában a makroökonómiai összefüggésrendszer vizsgálata alárendelt szerepet játszott; a koordináció fő formája a közvetlenül összekapcsolódó részfolyamatok előirányzatainak egyeztetése volt, amit az előbb, a hosszú távú tervezésben megvalósítandó koordinációról szólva, csupán előzetes koordinációnak neveztem. Ezzel szemben az említett matematikai-közgazdasági modellek alkalma-

zása lehetővé teszi, hogy a részeket ne csupán összegezzük, hanem az egész gazdasági összefüggésrendszeren keresztülgyűrűző közvetett kapcsolataikat szimultán figyelembe vegyük, hogy ezt számos változatban tegyük, hogy az egyes részterületek alternatív lehetőségeit is megvizsgáljuk az egész rendszer fényében, hogy ily módon az egyes részekre vonatkozó döntéseket alárendeljük az egészre vonatkozó társadalmi preferenciáknak. E módszerek keretében arra is több lehetőség van, hogy az egyes rész-számítások bizonytalanságából fakadó pontatlanság határait felmérjük. E modellek alkalmazása tehát a tervekordinációt valóban teljeskörűvé, valóban szintetikussá teszi, a koordináció fő eszközeként és formájaként előtérbe állítja a komplex gazdasági összefüggésrendszerre vonatkozó makroökonómiai számításokat.*

Mármost a hosszú távú tervezés igen sok, nagyon fontos vonatkozásban *különbözik* a középtávú tervezéstől — de nem okvetlenül *mindenben* különbözik. Magam például a szintetikus koordináció szükségességét, lehetőségét és a koordinációs módszerek alapvető sajátosságait tekintve nem látok *elvi*, döntő különbséget. Igaz, hogy a hosszú távú tervezésnek nem volt „hagyományos” gyakorlata: módszereit most kezdjük kialakítani. Ez azonban nem ok arra, hogy ott kezdjük, ahol a középtávú tervezés tíz évvel ezelőtt tartott; sem arra, hogy elveszük a középtávú tervekordinációban végbement módszertani fejlődés eredményeit csak azért, mert mindenáron valami — egyelőre nem létező — mást akarunk.

A hosszú távú tervezésben is a teljes körű szintetikus koordináció természetes eszközeül kínálkoznak tehát a *makroökonómiai számítások*. Ezek ebben a tervezési szakaszban már nem a többletől elkülönült, mellérendelt tervezési szintet képviselnek, hanem a rész-számításokat összefoglaló keret és mérce szerepét kell betölteniük. A makroökonómiai összefüggésrendszer ábrázolására ebben a szakaszban sem állnak rendelkezésre más módszerek, mint a korábbi megalapozó számítások szakaszában; a különbség az, hogy a népgazdasági mérlegeket és a makroökonómiai matematikai-közgazdasági modelleket most már nem központiilag becstelt, hazai és nemzetközi statisztikán alapuló adatokkal töltjük meg, hanem a többi tervezési szintek tervszámításaiból származó *terv-adatokkal*. Így ezek a *mérlegek és modellek a rész-számítások ellenőrzésének, összehangolásának, esetleges ellentmondásai feltárásának, a részvariánsokban tükröződő elgondolások értékelésének és elbírálásának, koordinált tervkoncepciók és variánsok kidolgozásának eszközévé válnak*.

A makroökonómiai számítások keretében történő koordináció a többi tervezési szint rész-számításaitól — a megalapozó számításoktól — eltérően bizonyos módszerbeli *egységességet, közös mutatószámrendszerben való kifejezést* kíván. Ez a mutatószámrendszer csak központiilag építhető fel; a dolog természeténél fogva uniformizált és nem lehet tekintettel semmiféle szakmai sajátosságra. Itt ugyanis már nem arról van szó, ami a különböző gazdasági tevékenységekben sajátos, hanem arról, ami bennük közös, ami összekapcsolja őket. Minden gazdasági tevékenység (ter-

* A szintetikus tervekordináció módszerbeli fejlődéséről lásd részletesebben Morva Tamás: A társadalmi termékmérleg szerepe a népgazdasági tervezésben (kandidátusi értekezés, 1962); Augustinovicz Mária: Matematikai módszerek felhasználása a népgazdasági tervezés új rendjében (OT Tervgazdasági Intézet Közleményei 1966. 3.); Németh Sándor: A népgazdasági értékmérlegek szerepe a tervezésben (OT Tervgazdasági Intézet kiadványa 1969).

melés, szolgáltatás, fogyasztás, beruházás, külkereskedelem stb.) valamit felhasznál, valamint igényel a többi tevékenységek eredményeiből, ugyanakkor saját eredményével hozzájárul a többi tevékenység folytatásához és bővítéséhez. Éppen ezeknek a kapcsolatoknak az összhangja jelenti az egész gazdasági összefüggésrendszer konzisztenciáját, ez az, amit a szintetikus koordináció keretében vizsgálni és biztosítani kell. Az egységes mutatószámrendszer tehát éppen ezeknek a kapcsolatoknak a leírására hivatott. Az egységes mutatószámrendszer kialakításánál a hagyományos tervezési módszerek és a matematikai-tervezési modellek eddigi alkalmazási tapasztalataiból merítettünk és sokféle követelmény egyidejű kielégítésére törekedtünk. Sem a hagyományos, sem a matematikai módszerek alkalmazásában nem rendelkeztünk azonban hosszú távú tervezési tapasztalatokkal, így ez a mutatószámrendszer is csak első megközelítésnek tekinthető és a jövőben bizonyára módosítandó, fejlesztendő lesz.

Nem tekinthetjük kielégítően megoldottnak azt a kérdést, hogyan lehet az egyes tervezési szintek sajátos módszerű megalapozó számításait értelmezni, „lefordítani” a makroökonómiai számítások egységes mutatószámrendszerének nyelvére, hogyan lehet e kétféle ábrázolási mód között egyértelmű összefüggést biztosítani. Az nyilvánvaló, hogy az összefüggést meg kell teremteni: az egyes tevékenységek hosszú távú alakulásának a szintetikus makroökonómiai koordinációba bekerülő, az egységes mutatószámrendszerben kifejezett variánsai meg kell hogy feleljenek azoknak az alternatív koncepcióknak, amelyek a szóban forgó tevékenység sajátos szakmai megalapozó számításai során kialakultak. Csak így várhatjuk, hogy a makroökonómiai koordináció hozzájáruljon az alternatív részkonceptiók értékeléséhez, hogy az egész szerepet kaphasson a részekre vonatkozó döntésben. A kétféle ábrázolási mód közötti összefüggés megteremtésének módszerei természetesen ismét az egyes tervezési szintek, gazdasági tevékenységek sajátosságaitól függnék. E módszerek kialakítása decentralizált, sok területen folyó kutatást és kísérletezést kíván; ez a hosszú távú tervezési módszertan kifejlődésének egyik kardinális kérdése. Annyi kétségtelennek látszik, hogy a probléma megoldásának egyik legfontosabb lehetőségét a matematikai modellezés további fejlődése jelenti. Olyan, az egyes tervezési szintek sajátos problematikájához alkalmazkodó, sajátos tervezési problémáit tükröző részmodellek kidolgozására kell törekedni, amelyek ugyanakkor összekapcsolhatók az összevontabb, makroökonómiai modellekkel; külön-külön, de azokkal együtt is megoldhatók; kölcsönösen hasznosítják egymás eredményeit; és végeredményben együtt véve *a hosszú távú tervezés sajátos, de egyben a középtávú tervezéshez is támpontokat biztosító, folyamatosan „üzemeltethető”, két- vagy többszintű tervezési modellrendszerévé fejlődnek*. Egy ilyen modellrendszer kialakítására nem vagyunk teljesen felkészületlenek; több mint egy évtizede folyó hazai kutatások és kísérleti tervezési alkalmazások készítették elő a talajt. Az erre irányuló munka több területen folyamatban van; másutt is meg kell kezdeni és céltudatosan folytatni annak tudatában, hogy nehéz és bonyolult feladatról van szó, hogy konkrét eredményeket csak bizonyos idő után, fokoza-
tan várhatunk.

Akár jól felépített és kényelmesen kezelhető modellek, akár — egye-

lőre — problematikus és fáradtságos „kézi” módszerek kapcsolják is össze a többi szintek tervszámításait a makroökonómiai számításokkal, az mindenképpen nyilvánvaló, hogy koordinált, minden szempontból kielégítő hosszú távú tervet *nem lehet egyetlen lépésben* előállítani. A makroökonómiai számítások kérdéseket fognak felvetni, amelyekre újabb részszámításokkal kell majd válaszolni; ki fognak jelölni bizonyos irányokat, amelyekben a többi tervezési szinteken tovább kell majd dolgozni. Ezután újabb makroökonómiai összefoglalásra lesz szükség és talán ismét újabb rész-számításokra. A hosszú távú tervezés tehát *a különböző tervezési szintek közötti iteráció* folyamata, amely csak több lépésben, ismétlődő tervezési szakaszokon keresztül vezethet kielégítő eredményre.

A különböző tervezési szintek közötti iterációval párhuzamosan, pontosabban annak keretében, egy másik iterációnak is le kell játszódnia: *a gazdasági tevékenységek terjedelmének (volumenének) változása és az értékviszonyok (árarányok) változása közötti kölcsönhatás* is csak több lépésben, ismételt számításokkal közelíthető meg. Először változatlan, bázisidőszaki árakat feltételezve kell a volumenek változását megbecsülni; kimutatni e struktúraváltozás hatását a ráfordítási arányokra; a ráfordítási arányok és más tényezők változása alapján arányváltásokat feltételezni. Ezután fel kell majd tennünk a kérdést: vajon más arányok mellett azonos volumenváltozásokkal számolhatunk-e; s a helyes válasz nyilvánvalóan a „nem” lesz. Ismételten meg kell tehát vizsgálni a volumenváltozásokat és így tovább. Ennek az iterációs folyamatnak a részleteit ma még nem látjuk előre, annyi azonban bizonyosra vehető, hogy többszöri „ide-oda” váltásra lesz szükség volumen- és ár-számítások között.

Természetesen a végeredményként kialakuló, „tervezett árszinten” számított értékmutatók sem fogják az értéknagyságok „pontos” tervét jelenteni. Ezek az értéknagyságok ugyanis a valóságban nemcsak a volumen- és árstruktúra változásától fognak függeni, hanem az akkori, pillanatnyi piaci egyensúlytól, elszámolási és statisztikai konvencióktól, számtalan olyan tényezőtől, amelyeknek előrelátását egyáltalán nem is kíséreljük meg, mert nem ezt tekintjük a hosszú távú tervezés feladatának. Következésképpen, amikor valamely gazdasági tevékenység 1985. évi színvonalát millió forintban meghatározzuk, egy pillanatig sem gondolhatjuk, hogy nagyságuk valóban annyi millió forint lesz majd az 1985. évi Statisztikai Évkönyvben. Az értékmutatók tehát a tervszámítások első szakaszában kizárólag a volumenváltozások hatását, később pedig majd a volumenváltozások és a strukturális ártendenciák együttes hatását reprezentálják.

Összefoglalva azt mondhatjuk, hogy *a hosszú távú tervszámítások rendszere a részek és az egész, a sajátos és az egységes, a volumen és az érték közötti iterációk sorozatából áll* — arra kell törekednünk, hogy az iterációk sorozata mielőbb egy közgazdaságilag értelmesnek, társadalmilag és politikailag kívánatosnak látszó hosszú távú tervkoncepcióhoz konvergáljon. Illúzió lenne azt gondolni, hogy ez a bonyolult rendszer mindjárt kezdetben olajozottan fog működni, hogy az első hosszú távú terv kidolgozása nehézségek, kompromisszumok, késések és fennakadások nélkül megvalósítható. A tervszámításoknak ez a rendszere inkább a jövőben, mint a jelenben él; tudományos kutatás, kísérlet és gyakor-

lati tapasztalat fogja formálni. Úgy gondolom azonban, hogy ebben az irányban kell elindulnunk és minél gyorsabban előrehaladnunk.

Az előljáróban felsorolt ötféle tervezési „szint” közül magam csak kettőnek a módszertani előkészítésével foglalkoztam: a makroökonómiai számításokkal, különös tekintettel matematikai modellek alkalmazására, és — ezzel összefüggésben — az ágazati számításokkal. Az előbbire egy harmadik cikkben szeretnék visszatérni; itt a továbbiakban az utóbbit tárgyalom.

Az ágazatok tervszámításai

Ágazaton a szokástól eltérően nem annyira szervezetek, mint inkább tevékenységek összességét értjük: a hosszú távú tervben az *ágazatok, legalábbis durva megközelítésben, nagy termékcsoportokat reprezentálnak*, mert ezeknek a kibocsátása és felhasználása az, ami függ a hosszú távú fejlesztési irányoktól és koncepcióktól, nem pedig azonos termékek termelésének megoszlása különböző szervezetek, vállalatok között. Ez azzal a kényelmetlenséggel jár, hogy számos ágazatba bele kell érteni, az ágazat tervszámításainál figyelembe kell venni olyan tevékenységeket is, amelyek az ágazat profiljába tartoznak, de más szervezetekben folynak, s ezért általában nem szokás velük ágazati szinten foglalkozni (például a magánkisipar megfelelő tevékenységét).

A hosszú távú tervszámítások céljaira a népgazdaságot 35 termelő (ebből 25 ipari) és 7 szolgáltató ágazatra bontjuk.* Szeretnénk a hosszú távú tervezésben kezdettől fogva rátérni a makroökonómiai számításoknak arra a teljesebb rendszerére, amelyben a KSH 1968-tól a népgazdasági mérlegeket készíti, amely a szolgáltató ágazatok teljesítményét és ráfordításait, valamint a termelő ágazatokkal való kapcsolataikat teljeskörűen figyelembe veszi.** Ez a rendszer alkalmasabb lesz arra, hogy a szolgáltatásoknak a tervidőszakban kétségtelenül növekvő gazdasági súlyát és fontosságát kifejezze, az erre vonatkozó alternatív koncepciókat értékelje, mint a korábbi, szűkebb rendszer, amelyben csupán a szolgáltatások termékráfordításai szerepeltek, azok is elbújtatva a „Fogyasztás” nevű nagyon nagy zsákban. Ezért a szintetikus makroökonómiai koordinációhoz szükséges számításokat, a közös mutatószámrendszerben, a 7 szolgáltató ágazatnak éppúgy el kell végeznie, mint a termelő ágazatoknak. A termelő ágazatokat viszont egyelőre nem terheljük azzal, hogy a szolgáltató ágazatokkal való kapcsolataikat — minden eddigi gyakorlattól eltérően — megtervezzék; a termelők és a szolgáltatók közötti kapcsolatokat központilag, a szolgáltató ágazatok számításaira támaszkodva fogjuk figyelembe venni.

Mire irányulnak az ágazati tervszámítások?

Az ágazati *kibocsátás* (a termelés, teljesítmény, szolgáltatás) színvonalát, következőképpen növekedési ütemét *nem lehet* az ágazati tervezés keretében véglegesen eldönteni. Ez egyrészt attól függ, hogy milyen

* Az éves tervezésben a globális értékbeni koordináció jelenleg 13 termelő főágazatra történik; a IV. ötéves terv munkájában 61 termelő szakágazattal számolnak. A 61-ről 35-re és a 35-ről 15-re aggregálással áll lehet térni; némi nehézséget okoz az eltérő besorolás, a szervezeti helyett a tevékenységi elv érvényesítése a hosszú távú számításban. Az összehasonlíthatóság azonban — bizonyos becslésekkel — biztosítva van.

** Az új rendszer részletes ismertetését lásd Arvai János: „A népgazdasági mérlegrendszer kiterjesztése” című cikkében (Statistikai Szemle, 1965. 2-3.)

igények, milyen szükségletek jelentkeznek a népgazdaság többi területein az ágazat kibocsátásával szemben, másrészt attól, hogy mennyi erőforrást (álló- és forgóeszközt, munkaerőt, anyagokat) lehet és érdemes az ágazat fejlesztésére fordítani. Nyilvánvalóan mindkét tényező függvénye egyebek között az összes többi ágazat növekedésének és kibocsátási színvonalának is. Más szóval, *valamennyi ágazat kibocsátási színvonalát és növekedési ütemét, az ágazatok fejlődési útvonalának e fontos jellemzőit, csak szimultán, a népgazdasági szintű számítások keretében lehet véglegesen kialakítani.* Az ágazati tervszámításokban természetesen meg kell jelölni a kibocsátásnak azt a hozzávetőleges színvonalát, alsó-felső határokkal jelzett tartományát, amelyen belül adott fejlődési útvonal strukturális jellemzői érvényesek lehetnek, ezeket a korlátokat majd figyelembe kell venni a kibocsátási színvonalak szimultán meghatározásánál, a népgazdasági szintű számításokban.

Az ágazati tervezés fő feladata tehát nem az, hogy a kibocsátás növekedési ütemét megállapítsa — bár ez a legegyszerűbb, legmegszokottabb, legvonzóbb teendő lenne. A feladat nehezebb: *a hosszú távú fejlődés strukturális jellemzőinek* kidolgozása. Egy ágazat adott fejlődési útvonalát strukturális szempontból alapvetően két tényező határozza meg kölcsönös összefüggésben: az ágazat belső működési körülményeinek változása, *a technikai fejlődés* és az ágazat *külső gazdasági kapcsolatainak*, a gazdaság egész összefüggésrendszerébe való beilleszkedésének alakulása.

Amennyire nyilvánvaló, hogy e két tényező között a legszorosabb kölcsönhatás érvényesül, annyira hiányosak a kölcsönhatás konkrét formáira és mennyiségi kapcsolataira vonatkozó tárgyi ismeretek, annyira kidolgozatlanok a kölcsönhatás elemzésének és tervezésének módszerei. Ebben rejlik a hosszú távú ágazati tervezés fő módszertani nehézsége.

A technikai fejlődés egyrészt az ágazaton belüli *tevékenységek arányváltozásában* mutatkozik meg, másrészt a termelési eljárások, *a technológia* változásában. Mindkettőnek óriási nemzetközi irodalma van, az utóbbi évtizedek és a közeljövő fejlődési tendenciái világméretben ismertek, műszakilag és statisztikailag dokumentáltak.* Igaz, a tudományos kutatás a következő tizenöt évben olyan eredményeket produkálhat, amelyek ma beláthatatlanok. Figyelembe véve azonban jelenlegi műszaki elmaradásunkat és anyagi erőforrásaink korlátozottságát, bátran feltehetjük, hogy amit még csak ezután fognak feltalálni, azt a következő tizenöt évben nem fogják a magyar népgazdaságban tömegesen, az egész ágazat zömét kitevő kapacitásokon alkalmazni. Márpedig az ágazati tervezésben nem a jövőendő kutatási eredményeket, nem az élenjáró technikai újításokat és ritkaságokat kell megtervezni, hanem *a korszerűbb technika tömeges elterjedését, az egész ágazat átlagos műszaki fejlődésének fő irányait és mértékét.* Nem könnyű természetesen felmérni a ma már ismert kutatási eredmények „terjedési sebességét”, jövőendő gyakorlati súlyát sem. Az ágazati szakértők azonban az ehhez szükséges tárgyi ismeretekkel általában rendelkeznek; számos ágazatban már ki is dolgoztak úgynevezett műszaki-gazdasági koncepciókat.

A nehézség azzal kezdődik, hogy egy ágazat esetében is választási

* A hosszú távú technológiai előrejelzés helyzetéről, módszereiről, az ezzel foglalkozó nemzeti és nemzetközi szervezetekről rendkívül hasznos információs anyagot foglal össze E. Jantsch: *Technological Forecasting in Perspective* (OECD, Párizs, 1968.) című tanulmánya.

lehetőségünk van, sőt választásra kényszerülünk többféle műszaki fejlesztési irányzat között, vagy az egyértelmű fejlődési irány különböző fokozatai, mértékei között. Bármennyire kívánatos volna a legkorszerűbb, a mai vagy holnapi legélenjáróbb technikára való gyors áttérés a népgazdaság minden ágazatában, ez nyilvánvalóan lehetetlen. Egyes ágazatokban gyorsabban, másokban lassabban haladhatunk. Hogy hol mennyire célszerű és többféle lehetőség esetén melyik irányba — ez már nem műszaki, hanem gazdasági kérdés. A technikai fejlődés terén rendelkezésre álló döntési szabadság kihasználása, a hosszú távú elhatározások megalapozása feltételezi, hogy *megállapítsuk az alternatív műszaki fejlesztési variánsok gazdasági konzekvenciáit*, hogy ki tudjuk mutatni: *melyik mibe kerül és mit eredményez*. Természetesen a ráfordítások és az eredmények nem feltétlenül az adott ágazatban jelentkeznek, hanem másutt, ezért a „mibe kerül és mit hoz” kérdés megint csak nem dönthető el az ágazaton belül és nem válaszolható meg valamilyen hatékonysági mutató — és főleg vállalati mutató — szerinti sorbarendezéssel; ez az egész népgazdasági összefüggésrendszer keretében, a gazdasági fejlődéssel szembeni társadalmi preferenciáknak alárendelten eldöntendő kérdés. Ezért kerülünk szembe azzal a feladattal, hogy kimutassuk a kölcsönhatást a technikai fejlődés és az ágazat külső gazdasági kapcsolatainak struktúrája között.

Az ágazat külső gazdasági kapcsolatainak struktúrája kétoldalú: egyfelől az ágazatból *kiáramló* kibocsátás szerkezete, másfelől az ágazat termelési folyamatába *beáramló* termelőeszközök és eleven munka felhasználási arányai jellemzik.

A kibocsátás szerkezete, vagyis az, hogy hová, milyen szükségletre, milyen piacokra termel az ágazat, megint csak nem határozható meg véglegesen az ágazati tervezés keretében, hiszen ez ismét az egész összefüggésrendszertől függ. Mégis ki kell alakítani *az ágazat saját elgondolását értékesítési struktúrájának alakulásáról*, mint egy adott fejlődési útvonal jellemzőjét, mint a műszaki fejlődésre és a növekedési ütemre vonatkozó elgondolások indokát és következményét. Különösen fontos itt az export részarányára vonatkozó becslés, nem egyszerűen azért, hogy külkereskedelmi áruforgalmi mérleget készítsünk, hanem azért, mert jelzi az ágazat stratégiáját: alapvetően a hazai szükségletekkel arányos vagy fokozottan a nemzetközi piacokra orientált, a nemzetközi munkamegosztásba illeszkedő fejlődési útvonalról van-e szó.

Adott kibocsátási nagyságrend és értékesítési struktúra mellett viszont az ágazatba beáramló termelőeszközök és eleven munka összetétele, azaz *az ágazat ráfordítási struktúrája* teljes egészében az ágazati tervezés keretében meghatározható és meghatározandó, mégpedig alapjában véve a műszaki fejlesztési koncepció függvényében. A ráfordítási struktúra változása az ágazat fejlődési útvonalának talán legfontosabb jellemzője. Az egységnyi kibocsátásra jutó anyag- és munkaerő-felhasználás, álló- és forgóeszköz-állomány, a munkaerő szakképzettség szerinti megoszlása, a szükséges beruházások volumene — ezek az ágazat tevékenységének legfontosabb *gazdasági* mutatói. Ezek alapozzák meg végül is a népgazdasági szintű számításokat, ezek alapján lehet majd kialakítani egyidejűleg az összes ágazatok kibocsátási színvonalát és választani a műszaki fejlesztési alternatívák között.

A technikai koncepció és a ráfordítási struktúra közötti összefüggés kimunkálására kész és egységes módszereket nem ismerünk; világszerte ismert és napjainkban egyre inkább felismert úr mutatkozik egyfelől a műszaki fejlődés, másfelől a makroökonómiai arányokat eldöntő ráfordítási szerkezet tervezési módszerei között. A módszereket ágazatonként, a konkrét szakmai sajátosságok alapján, a józan logikára támaszkodva kell kialakítani.

A műszaki fejlesztési koncepciók ugyanis ritkán érvényesek valóban egy ágazat egészére; többnyire csak egyes fontosabb termékcsoportokra, a termelési eljárások egyes típusaira vagy szakaszaira vonatkoznak; ezzel szemben a ráfordítási struktúra az ágazat egészére vonatkozó statisztikai átlag. A konkrét szakmai sajátosságok felhasználása mellett általában követhető eljárásnak tűnik, hogy a műszaki fejlesztési koncepciókból, egyes kiemelt fejlesztési programokból adódó *tendenciákat* vetítsük rá az ágazat átlagos, globális ráfordítási mutatóira, figyelembe véve természetesen a kiemelt területek súlyát és súlyának változását az ágazat egész tevékenységében. Ha például erősen tőkeintenzív műszaki fejlődést tervezünk, az ágazat átlagos állóeszköz/termelés hányadosa valamilyen mértékben emelkedni fog. Ha a műanyagfelhasználás növekedését tervezzük valamely termelési folyamatban, az ágazat fajlagos vegyipari termékfelhasználása nőni fog, attól függő mértékben, hogy milyen a szóban forgó termelési folyamat súlya az ágazatban és milyen a műanyagok súlya az összes felhasznált vegyi termékben belül. Végeredményben tehát közvetlen aggregálás helyett a ráfordítási struktúra *bázisidőszaki* mutatószámaival, ezek belső tartalmára vonatkozó *súlyokkal*, valamint a kiemelt programokból és műszaki fejlődési koncepciókból nyert *indexekkel* operálva teremthetünk összefüggést a tervezett műszaki fejlődés és az ágazat külső gazdasági kapcsolatai szempontjából döntően fontos ráfordítási struktúra között.

Ugyanezen összefüggés megteremtésének jóval igényesebb, egyben természetesen munkaigényesebb és hosszabb előkészítést igénylő módja *matematikai programozási szektor-modellek* szerkesztése. Ilyen modellek felállítására és folyamatos „üzemeltetésére” kell törekedni elsősorban azokban az ágazatokban, amelyeknek döntési problematikája tipikusan hosszú távú, például az energetika, a közlekedés, az építőipar és a mezőgazdaság, valamint az oktatás és talán az egészségügy területén.

Mármost mindezen ágazati számításokat több variánsban kell elvégezni és szintetikus koordinációra bocsátani. Hogyan jelöljük ki, hogyan definiáljuk a variánsokat?

Láttuk, hogy az ágazatnak a népgazdasági összefüggésrendszerbe való beilleszkedését elsősorban a ráfordítási struktúra határozza meg. Ez a tényező tehát központi szerepet játszik a variánsok kiválasztásában: az *ágazati variánsok elsősorban a ráfordítási struktúra szerint különbözőnek egymástól*. Ha ugyanis két, egyébként különböző fejlesztési elképzelés végeredményben ugyanolyan ráfordítási struktúraváltozást eredményez, akkor a kettő közötti választás a népgazdasági összefüggések szempontjából közömbös. Ilyen esetben úgy tekinthetjük, hogy két — vagy több — fejlesztési elképzelésnek egy közös variáns felel meg.

A ráfordítási struktúra *szertint* különbözősége azonban nem azt jelenti, hogy a variánsok a ráfordítási struktúra *miatt* különböznek egymástól;

a ráfordítási struktúra változása nem oka, hanem következménye az ágazat fejlődési irányvonalának. Mindenekelőtt célszerű tehát az ágazat konkrét sajátosságai alapján világosan kijelölni azt a *kritériumot*, amelynek többféle lehetséges alakulása több variánshoz vezet.

Kívánatos, hogy azokban az ágazatokban, ahol az elmúlt években vagy a hosszú távú tervmunka eddigi menetében többféle, egymással versengő *műszaki-fejlesztési koncepció* alakult ki, a variánsok ezeket a koncepciókat tükrözzék; minden ilyen koncepciónak feleljen meg legalább egy, de esetleg több ágazati variáns. Ez ugyanis lehetővé teszi — s ez a hosszú távú tervezés egyik fő feladata —, hogy a központi koordináció eredményeként mintegy lemérjük, értékeljük ezeket a versengő koncepciókat a népgazdaság egésze szempontjából, a realitás és a társadalmi preferenciák szempontjából.

Ugyancsak kívánatos, hogy amennyiben vitatott az ágazat *piaci orientációja*, a nemzetközi munkamegosztásba való beilleszkedésének iránya és mértéke, s a különböző piaci orientációk eltérő ráfordítási struktúrát (például eltérő beruházási igényt) jelentenének, külön variánsok készüljenek a javasolt orientációk mindegyikéről.

Végül egyszerűen a *kibocsátás színvonalának nagyságrendi* különbségei is eltérő ráfordítási struktúrához vezethetnek, hiszen az esetek többségében például kétszeres, vagy akár másfélszeres kibocsátási színvonal egészen más ráfordítási fajlagosok mellett valósul meg. (Ezek lehetnek kedvezőbbek, ha a tömegtermelés előnyei kibontakoznak; lehetnek kedvezőtlenebbek, ha a növekedés forszírozott; de mindenesetre mások.) Említettük, hogy minden fejlődési útvonal jellemzésére meg kell határozni azt az alsó-felső határral jelzett kibocsátási tartományt, amelyen belül a ráfordítási fajlagosok érvényesek; ha lehetségesnek látszik, hogy a kibocsátási színvonal ezeken a tartományokon kívül kerüljön, akkor e másik lehetséges tartományhoz tartozó fajlagosokat is meg kell határozni, azaz külön variánst kell kidolgozni.

A variánsokat egymástól elhatároló különbségeken azonban valóban *lényeges különbségeket* értünk, anélkül, hogy a „lényeges” fogalmát pontosan és egységesen definiálni tudnánk. Nem lenne ugyanis célszerű egy ágazatra 20—30 vagy akár csak 10—15 variánst sem kidolgozni; az eredmény nem javulna, hanem romlana a munkatöbblettel arányosan, mert csökkenne az áttekintés és világos értelmezés lehetősége. Márpedig ha mindent variálunk, ami a fentiek szerint variálható, még nagyobb számú variánshoz is juthatunk.

Célszerű tehát, hogy a különböző technológiai fejlesztési irányzatok (és ezek „alirányzatai”), meg a különböző gazdasági-piaci orientációk, meg a termelési sávok lehetséges kombinációi közül a kevésbé valószínűket, meg az egymástól kevésbé különbözőket már eleve elejtsük, és *néhány olyan műszaki-gazdasági fejlesztési kombinációra korlátozzuk a variánsok kidolgozását, amelyek a hosszú távú döntési problematika szempontjából valóban lényegesen különböznek egymástól*. Ugyancsak célszerű a termelési nagyságrendi tartományokat viszonylag tág alsó és felső határok között értelmezni és eltekinteni attól, hogy kevésbé fontos fajlagos együttthatók kismértékben változhatnak ezen a tartományon belül is.

Végül, hogyan jellemezzük, hogyan mutassuk be az így kiválasztott

és számszerűsített variánsokat? Ezeket legalább három, bizonyos esetekben négy különböző formában kell jellemezni, három, illetve négy különböző „nyelven” kell leírni.

Az első forma, az első nyelv a minőségi értékelést adó *verbális* elemzés. Le kell írni az ágazat hosszú távú tervezésénél figyelembe vett hipotéziseket, a nem variált (minden variánsban azonos) elhatározásokat; meg kell indokolni a variánsok kiválasztását, a variánsokat egymástól megkülönböztető kritérium megválasztását. Összehasonlítónan elemezni kell az egyes variánsokat. E szóbeli, minőségi leírás tartalma természetesen nem uniformizálható; az ágazat jellegétől, konkrét sajátosságaitól, az elvégzett ágazati tervezőmunkától függ. Szerkezete, logikai menete azonban az áttekinthetőség és összehasonlíthatóság érdekében bizonyos mértékig egységesítendő, ezért a szóbeli értékelést egy központilag szerkesztett kérdőívre adandó válasz formájában kell közölni.

A második forma az ágazat sajátosságainak, vagy éppen az ágazaton belüli résztvevők sajátosságainak megfelelő, egyedi jellegű tervszámítás, a műszaki fejlődést vagy az ágazat speciális gazdasági tényezőit jellemző, *speciális mutatószámok* nyelve. Ezt a kifejezési formát az ágazat sajátos tervezési módszereivel összhangban, ágazati szinten kell kialakítani; sem tartalmilag, sem szerkezetileg nem egységesíthető.

A harmadik forma a népgazdasági szintű számításokhoz szükséges, *egységes mutatószámrendszer* nyelve. Ezek a mutatószámok kizárólag az ágazat külső gazdasági kapcsolatait jellemzik, a kibocsátási színvonalra és értékesítési struktúrára vonatkozó ágazati saját becsléseket, valamint a ráfordítási struktúrát adják meg.

A második „nyelvről” a harmadik „nyelvre” történő „fordításhoz” nem rendelkezünk szótárral, sem nyelvtankönyvvel; a fordítás az ágazatonként kialakított speciális megfontolások alapján történik.

Azokban az ágazatokban, ahol a műszaki fejlődés és a gazdasági struktúra közötti összefüggések egzaktabb feltárása és megfogalmazása érdekében hosszú távú *matematikai programozási szektormodellek* kidolgozására kerül sor, a későbbi tervezési szakaszokban e modellek sajátos eredményei képezik majd az ágazati fejlesztési variánsok jellemzésének negyedik formáját, és egyben betöltik — legalábbis részben — a tolmács szerepét a második és a harmadik nyelv között.

Árcentrumot módosító pénzügyi eszközök

Nagyon általános volt eddig az a felfogás, hogy a tervgazdálkodás azzal állítja szolgálatába az értéktörvényt, hogy természetes megjelenési formáját módosítja. *A módosítás történhet az árak hatósági szabályozásával és a vállalati költségek megváltoztatásával.* Ez utóbbi csoportba tartozik az általánostól eltérő minden *állami elvonási és minden megkülönböztetett kedvezményezési vagy terhelési mód.* Ez a felfogás még abból az időből maradt fent, amikor az volt a vélemény, hogy a tervszerűség biztosítása az értékviszonyok ismerete nélkül is lehetséges.

A népgazdasági szinten való tisztánlátás csak akkor lehetséges, ha az árcentrum valóban a termékek és szolgáltatások újratermeléséhez társadalmilag szükséges munkamennyiséget fejezi ki. Ennek a követelménynek azonban az ár csak akkor felelhet meg, ha az árcentrum a lehetőségekhez képest minél kevesebb torzítást tartalmaz.

Mi térítheti el az árakat a természetes árcentrumaiktól?* Az árak nagyon eltérhetnek a természetes árcentrumaiktól, ha a termelés összetétele nagymértékben eltér a szükségletek összetételétől. Vagyis akkor, ha nagy aránytalanságok vannak. Ez az eset előállhat akkor is, amikor a gazdasági életben olyan zavar áll be, amelyben a jövedelmek aránytalanul — a tulajdonviszonyoknak ellentmondó módon — oszlanak el. Nagy áreltérések keletkezhetnek tehát a kereslet oldaláról is.

Nagy aránytalanságok esetén az értéktörvény „természetes” hatása alapján való cselekvés anarchikusan hat. Ilyen esetben tehát fékezni kell az értéktörvény „természetes” hatását. E fékezés azonban még inkább megnehezíti a társadalmi tisztánlátást, mert ennek következtében a népgazdasági jelenségek mögött már nem lehet megkülönböztetni a „természetes” hatást és a mesterséges beavatkozások következményeit.

Beavatkozás az értéktörvény hatásába

Az árak természetes centrumaitól való eltérítésének másik oka, *az állami beavatkozás.* Ezek a nagyon jelentős — árcentrumokat torzító — hatások nem követhetők nyomon, semmilyen módszerrel nem választhatók el a „természetes” hatásoktól.

Az árak és a jövedelmezőségi ráták alakulására ható állami intézkedések lehetetlenné teszik a „természetes” hatások világos felismerését.

* Itt és a továbbiakban természetes árcentrum alatt értek minden olyan árcentrumot, amely valamely árképzési elv egységese alkalmazására épül. Lehet tehát érték típusú, termelési ár típusú és úgynevezett két csatornás.

A különböző állami beavatkozások hatásai továbbá keresztezik egymást, tehát minél több az ilyen beavatkozás, annál átláthatatlanabb a következmény.

Mikor szükséges az értéktörvény „természetes” hatását módosítani? Két esetben: amikor a „természetes” hatás túlságosan erős és amikor a „természetes” hatás túlságosan gyenge.

Túlságosan erős a „természetes” hatás, ha az aránytalanságok nagyon nagyok. Az ilyen esetben az értéktörvény érvényesülése túlságosan gyors változást kényszerítene ki. Ha a változás gyorsabban zajlana le, mint azt a technikai feltételek lehetővé teszik, akkor ez ideiglenesen a kapacitások kihasználatlanságát, a munkaerő kihasználtsági fokának romlását okozza. Az ilyen esetben tehát érdemes az értéktörvény hatását ideiglenesen lefékezni, de csak addig, ameddig az aránytalanságok bizonyos határig nem mérséklődtek.

Mivel lehet az értéktörvény „természetes” hatásának intenzitását mérsékelni? A legáltalánosabb ilyen fékezés a progresszív adóztatás, ha általánosak, ha jóformán minden területen megvannak az aránytalanságok. Ha az aránytalanság csak néhány területen jelentkezik, akkor csak olyan beavatkozás a célszerű, amely kizárólag az adott területeket érinti közvetlenül. Ilyen részterületeket közvetlenül érintő intézkedések a különleges kedvezmények és terhelések, de — a népgazdaság egységessége és oszthatatlansága miatt — minden hatás többé-kevésbé minden területre hat.

Szükséges lenne az értéktörvény „természetes” hatásának módosítása az ellenkező esetben is, amikor az arányok szinte tökéletesek. (Erre még nem volt példa a történelemben.) Ekkor a jövedelmezőségi ráták átlag körüli ingadozása rendkívül kicsi volna, nagyon kevés ösztönzést adna az arányok további tökéletesítésére. Ilyen helyzetben sor kerülhetne például a degresszív adóztatásra, vagyis arra, hogy az állam a nagyobb jövedelmekből viszonylag kevesebbet, a kisebbekből többet vonjon el. Ez a feltételezés azonban egyelőre teljesen elméleti jellegű.

Mivel szocialista viszonyok között nem lehet szükségszerű és normális jelenségnek tekinteni a nagymértékű aránytalanságokat, azt kell mondani, hogy az értéktörvény „természetes” hatásának módosítása sem tekinthető általánosan alkalmazandó módszernek.

A tervgazdálkodás célja a tervszerűség biztosítása. Magának a tervszerűségnek is egyetlen objektív mércéje van, az, hogy a népgazdasági arányok — tendenciájukban — az értéktörvénynek megfelelő arányok. Ennek egyik megnyilvánulása, hogy a „természetes” nyereségtartalmak, nyereségráták tendenciájukban közel egyformák. Áll azonban a tétel fordítottja is: a tervszerűség, az arányosság csak akkor érhető el, ha az árak viszonylag kevés torzítást tartalmaznak. Minél több az árakban levő torzítás, annál nagyobb a tervszerűség felismerésének a nehézsége.

Eddig tudatosan nem érintettük a jövő problémáját, az előrelátás szükségességét. A gazdasági döntéseknél általában ugyanis nem a jelen, hanem a megfelelő jövő várható eredményarányai az útmutatók. Ha a jövő előrelátása szempontjából kedvezőek a feltételek, akkor az értéktörvény aránymódosító hatása a jelenre nézve nagy feszültségek esetén csökken, kis feszültségek esetén pedig nő. A szocialista társadalom éppen azzal teremt potenciálisan megnövekedett lehetőséget az értéktörvény

hatásának érvényesítésére, hogy elvileg jobban képes biztosítani az összes gazdasági döntésekre hivatott szinteken az előrelátás lehetőségeit.

A tervszerűség — egyebek között — elvileg akkor tökéletes, ha az árak nemcsak a jelenre, hanem a jövőre vonatkozóan is megbízható tájékoztatást adnak, vagyis mind a jelenben, mind a jövőben közel egyenlő nyereségrátát tartalmaznak. *A tervszerűségnek nemcsak bizonyítéka az árcentrumokkal közel megegyező ár, de egyúttal felismerhetőségének feltétele is.*

Az értéktörvény tudatos alkalmazásának módja azonban nem tisztázott kellőképpen. Az a vélemény alakult ki, hogy a szocialista tervgazdálkodásban az értéktörvény tudatos alkalmazásának *főformája az árak centrumának módosítása.*

Az árcentrumok módosítása a jelenlegi árrendszerben olyan nagymértékű, hogy az eredeti, a természetes árcentrumnak nemcsak a megállapítása, de sokszor még sejtése is lehetetlenné vált.

Milyen pénzügyi eszközökkel lehet az árak centrumát módosítani?

1. A modern társadalmakban az árcentrum legnagyobb módosítója maga a *tiszta jövedelem elvonásának a rendszere.* Az adók ugyanis — az árcentrumok képződése szempontjából — *teljesen úgy viselkednek, mint bármely termelési költség.* Az eszközhasználati díj és az illetményadó esetében ezt nyilván főlétséges bizonyítani, hiszen az ártípus körüli viták abból indulnak ki, hogy az ártípust, vagyis az árak centrumait, az határozza meg, hogy minek arányában vetik ki a társadalmi tiszta jövedelem befizetési kötelezettségeit. Ezek után azt sem kell bizonyítani, hogy az ilyen kötelezettségek elengedése vagy mérséklése módosítja az árcentrumot.

Az azzal például, hogy bizonyos területeken elengedték vagy mérsékeltek az eszközhasználati díj befizetési kötelezettségét, továbbgyűrűző hatásként az olyan termékek és szolgáltatások árcentrumait is csökkentették, amelyekbe ezeknek a kedvezményezett ágazatoknak a termékei bekerülnek és a csökkentés annál nagyobb, minél nagyobb az a szerep, amelyet a kedvezményezett ágazatok termékei az ártípusok közötti költségalakulásában betöltenek. Mi következik azonban abból, hogy valamely terület árainak centrumát csökkentik? Az, hogy maga az ár is csökken és ennek következtében az ilyen termékek iránti kereslet megnő, a fogyasztási igények belső struktúrája az ilyen termékek felé tolódik el.

Ez konkrétan a jelenlegi helyzetben azt eredményezi, hogy a népgazdasági fogyasztási igények, a kereslet struktúrája a kedvezményezett ágazatok felé tolódik el, mindenekelőtt a mezőgazdaság, a szállítás és általában a szolgáltatások felé. A keresletet tehát éppen azok felé az ágazatok felé szítjuk fel mesterségesen, amelyek felé inkább fékezni kellene. Lehetne az ilyen intézkedéseknek szabad áralakulás esetén pozitív hatása is, nevezetesen az, hogy a felszított kereslet hatása alatt az ilyen kedvezményezett területeken kialakult árak nyereségtartalma viszonylag megnő és ezzel ott bővítésre ösztönöznek. A jelenlegi árrendszer azonban egyáltalán nem tölt be ilyen funkciót. A kedvezményeknek ugyanis nem az a következménye, nem is az a célja, hogy a kedvezményezett területek nyereségrátája magasabb legyen, hanem az, hogy az önköltség „beférjen” a leszorított árba.

A mezőgazdaságnak adott engedmények például csak azt biztosítják, hogy a mezőgazdasági termelés költsége „beférjen” a rögzített kiskereskedelmi élelmiszerárakba és a terveknek megfelelően alakuljon a parasztok munkásokéhoz viszonyított életszínvonala. A közlekedésnek adott kedvezmények azt a célt szolgálták, hogy a szállítási díjtételeket alacsonyan lehessen tartani, de ezzel még az átlagos eszközarányos nyereséget sem sikerült biztosítani. Általában ott adunk az eszközlekötési járulékból kedvezményeket, ahol a nyereség rátája még így is alacsony maradt. Tehát *a kedvezményezett területeken megnöveltük a keresletet* azzal szemben, ami a természetes árcentrumok érvényesülése esetén, végül is tervszerű fejlődés esetén lett volna, *és csökkentettük a termelés bővítésében való érdekeltséget* azzal szemben, amit a tervszerű fejlődés megkövetelt volna. A kedvezményezés tehát nem az aránytalanságok csökkentése, hanem növelése irányában hat.

2. Az úgynevezett *jövedelem- és nyereségadó* — az árcentrumok szempontjából — *ugyanúgy hat, mint az eszközhasználati díj vagy az illetményadó, vagyis ugyanúgy, mint bármely más költség*. A tulajdonos, vagy a mi esetünkben a vállalat számára az a döntő, hogy a tiszta jövedelemből, a nyereségből mi marad nála, mi áll az ő rendelkezésére az összes befizetési kötelezettségek, köztük a nyereségadó befizetése után.

Az átlagprofit törvénye nem az adózás előtti nyereségrátára, hanem az adózottra érvényes.

A nyereségadóztatás

A közgazdaságtudomány az adózásnak az árcentrum alakítására gyakorolt hatását csak nagyon lassan ismerte fel.

Az adózás helyes értelmezésében az első lépés az volt, amikor a forgalmi adót már a költségek között szerepeltették. Eleinte nem is annyira elméleti, mint gyakorlati okból. Bonyolult lett volna másképpen a mérlegek összeállítása. Ennek nyomán kialakult az a szemlélet, hogy a forgalmi adó olyan adó, amely a vevőre áthárítható, de a nyereségadó már a vállalkozót terheli.

A termelői forgalmi adó átháríthatóságát ugyan felismerték, de még sokáig tisztázatlan maradt továbbgyűrűződésének mechanizmusa. Csak a legutóbbi években ismerték fel, hogy a bruttó termelői forgalmi adó nagyon aránytalanul oszlik meg a társadalmi fogyasztásra kerülő termékek között attól függően, hogy melyik termék hány kooperációs lépcsőn fut keresztül teljes pályája során. Felismerték, hogy az ilyen bruttó értékre vetített forgalmi adó ellene hat az olyan termékek termelésének, az olyan technológiák kialakításának, amelyek több elkülönült tulajdonos kooperációját követelik meg, ugyanakkor indokolatlan előnyben részesíti a vertikális tagozódást.

A bruttó termelési érték forgalmi adóztatásának torzító hatását felismerve vezették be a fejlett nyugat-európai országokban a nettó termelési érték (az anyagmentes termelési érték) forgalmi adóztatásának módszerét. Ezzel már elérték, hogy *a különböző termékek forgalmi adó tartalma ráfordításaikkal legyen arányos, vagyis az adóztatás ne torzítsa a természetes árcentrumokat*.

Alig változott azonban a szemlélet a nyereségadókat illetően.

A termelő mindig a saját rendelkezésére visszamaradt eredmény, tehát az adózott nyereség maximálására és nem az adózás előtti eredmény maximálására törekszik. A gyakorlatban, az általános progresszív vállalati nyereségadóztatás hatására, az adózás előtti nyereségráták jobban szóródnak (az átlagos ráta százalékában kifejezett eltérések, és nem a tényleges ráták közötti különbségek alapján), nagyobb szélső értékek között oszlanak meg, mint az adózott nyereségeké. Ez azonban nem más, mint az értéktörvény hatásának fékezése, ami néha lehet jó és néha lehet rossz.

Az értéktörvény hatásának érvényesülését három esetben indokolt mérsékelni: amikor nagyok és általánosak az aránytalanságok; amikor túlnyomóan az ösztönösség, a spontaneitás a jellemző, vagy amikor a gazdasági életben a tudatos elem még a vállalati szinten sem vált jellemzővé, amikor az előrelátás még nagyon bizonytalan.

Ha kiderül például, hogy a széntermelés kétszer akkora, mint lennie kellene, ilyen nagy aránytalanság esetén is káros volna a szén árát érték szintre csökkenteni és minden támogatást megvonni, mert ez olyan nagyarányú leállást vonna maga után, amelyet a szénbányászat rovására egyébként indokoltan fejlesztő területek csak évek alatt tudnának felvenni.

A valóban indokolt fékező hatások érvényesítésénél szem előtt kell tartani, hogy a progresszív vállalati nyereségadó következtében az értéktörvény — mint jelzőberendezés és forrásokat biztosító automatizmus — csak csökkentett hatásfokkal érvényesül.

A nyereségadó nagysága attól függ, hogy mennyit lehet költségként szereplő adó módjára behajtani, ez pedig attól, milyen nagy a teljes társadalmi tiszta jövedelem és a nyereségráták szóródása. Ha nagyok az aránytalanságok, akkor nagy a jövedelemszóródás is, és sok a kicsi jövedelem, amelynek terhére nem lehet a költségcsférába nagy adót beépíteni. Vagyis jól adóztatni csak az arányos és arányosan fejlődő népgazdaságot lehet. Ez határozza meg azt is, hogy milyen szerepet kell adni a progressziónak, ami annál jobb, minél kisebb területet érint.

Törekedni kell tehát a vállalati nyereségadó csökkentésére. De ennek van egy objektív határa, amelyet az arányosság foka határoz meg. A nyereségadó nagysága tehát egyik jelzője annak, hogy mekkora az aránytalanság, de az aránytalanság azzal még nem szüntethető meg, hogy csökkentjük a nyereségadót.

A progresszív nyereségadóztatást mindig azért hozzák létre, hogy csökkentsek a jövedelmek szóródását. Ez azonban csak ideiglenes eredmény; a jövedelemráta szóródása végül ugyanakkora lesz a progresszív adózás mellett, mint a lineáris adóztatás esetében, csak népgazdasági aránytalanságok nőnek meg, amelyeket a jövedelemráta hivatott tükrözni. A progresszív adóztatás tehát lehet ugyan időlegesen hasznos gyógyszer akkor, amikor valamely megrázkódtatás következtében az aránytalanságok nagyon nagyok és az azokból az értéktörvény természet hatásaként keletkező jövedelemszóródások olyan nagyok lennének, hogy a túlságosan gyors és intenzív tőke- és munkaerő-áramlás technikailag nem valósítható meg súlyos veszteségek nélkül. De csak ilyen esetben, és akkor is csak előre meghatározott időre hasznos. Ezért előre rögzíteni kell a fokozatos leépítések módját.

Bármennyire is a jövedelmek arányainak a módosítása végett vezet-
 tik be és változtatják meg a különböző adózási nemeket, *végző soron az adó hatástalan a jövedelmek arányaira*. Az osztályok közötti jövedelmi arány csak a tulajdonviszonyok megváltozásának eredményeképpen változhat. Például, ha az állam a profitokra kivetett adóból elégti ki akkumulációs igényeit, akkor ez azt is jelenti, hogy a személyi jövedelmeket, az illetményeket nem kell megadóztatni. A vállalkozó számára olcsóbb a munkaerő, társadalmi méretekben éppen akkora összeggel, amekkora adóteher nem a munkavállalókat, hanem a munkáltatókat terheli. Attól, hogy a munkáltatók fizetnek-e adót vagy sem, megváltozik a munkaerő árcentruma. Az egyik esetben a munkaerő ára csak az újra termelési költségével egyenlő, a másokban azzal és a munkaerő által fizetett adó összegével.

Az adó végeredményben nem hat tartósan az adózó jövedelmére, nem befolyásolja maradandóan sem a termékek, sem a vállalatok nyereségrátáját. Az adó az árak alakulásának centrumát (vonzáspontját) módosítja, ezen keresztül a termelés és a fogyasztás arányait befolyásolja, nem pedig a jövedelmeket.

Bármilyen mértékben torzulnak is az árcentrumok, a tendencia mégis az marad, hogy az árak nettó — a tulajdonos rendelkezésére visszamaradó — nyereségtartalma mindig a tulajdonos tőkéjével lesz arányos. A tulajdonos ugyanis aszerint dönt tőkéje felhasználásának helye felett, hogy az az ő számára hol biztosít nagyobb profitot. Őt kevésbé érdekli az, hogy a mérleg mekkora adózás előtti jövedelmet mutat ki, őt csak a saját jövedelme érdekli. A tőkék úgy vándorolnak, hogy végül általában minden tőkebefektetés mindenütt egyforma adózás utáni jövedelmet biztosítson. Ahol tehát van tőkeáramlás, ott ennek irányát mindig az adózás utáni nyereségnek a tőkéhez való viszonya határozza meg, és a tőke mindig oda áramlik, ahol ennek a rátája a legnagyobb.

Az természetesen igaz, hogy az adózás terhei csak bizonyos átfutási idő után egyenlítődnek ki, és csak az osztályokra, iparágakra, termékekre, nem pedig tulajdonosokra vonatkoztatva történik meg ez a kiegyenlítés. *Az olyan adózási forma, amely egyenlőtlenül terhel, nem a jövedelmeket, hanem a termelés és fogyasztás belső arányait módosítja, lehetetlenné teszi a társadalom számára a tisztánlátást, az összes általános emberi munkával való optimális gazdálkodást biztosító arányok kialakítását.* Azok ugyanis csak akkor alakulhatnak ki, ha az árak centruma az érték, illetve a termelési ár.

A progresszív nyereségadó olyan költség, amely fékezi az értéktörvény természetes hatását, relative is növeli azoknak a termékeknek a költségeit, amelyeknek az ára az átlagosnál nagyobb nyereségtartalma. Az átlagosnál nagyobb nyereségtartalom ugyanis — ha az értéktörvény érvényesül — azt jelenti, hogy az illető termékből viszonylag keveset termeltek, és minél nagyobb ez a nyereségtartalom, annál nagyobb hatást fejt ki az aránytalanság leküzdése irányában. Tehát a progresszív nyereségadó fékezi az értéktörvény aránytalanságot kiküszöbölő hatását, lelassítja az értéktörvény hatására beálló korrekciót. Ugyanez a probléma úgy is megfogalmazható, hogy a progresszív nyereségadó csökkenti a nyereségráták szóródását, ezzel a ténylegesen meglévő aránytalanságokat a valóságosnál kisebbnek mutatja. Ez pedig, ha a progresszív

az indokoltnál nagyobb, súlyos következményekkel jár, ténylegesen az aránytalanságok bővüléséhez vezet. *Minden adott időpontban a termelésben beálló aránytalanságok nagyságát a termelőerők fejlődésének üteme és a társadalom aránytalanságot észlelő érzékenysége határozza meg.*

Minél gyorsabban nőnek a termelőerők, annál gyorsabban kell a termelés arányainak változniuk, és bizonyos időre való előrelátás annál bonyolultabb feladat, minél gyorsabb a fejlődés. De egyre fejlődik a társadalomnak az a képessége is, hogy előre lásson. Ennek fontos műszere az értéktörvény. Ha az értéktörvény mutatója érzékeny és a kis feszültségeket, aránytalanságokat is erős eltéréssel mutatja, akkor könnyebb a kis eltéréseket felismerni. Ha az értéktörvény olyan műszer, amelynek mutatója még a nagy feszültségek hatására is kis kilengést mutat, akkor még ezeket is nehezen lehet felismerni. Tekintve, hogy az emberek érzékelő képessége adott, a reagálás nem attól függ, mekkora a feszültség, hanem attól, mekkora a jelző műszer kilengése.

Például, ha az átlagprofittól való eltérés, amelyre már általában azonnali reakció lép fel, 20 százalékos, vagyis 5 százalék átlagprofittól ± 1 százalék, és a progresszió olyan nagy, hogy ellensúlyozza a természetes eltérés 50 százalékát, akkor már ± 2 százalék eltérésnek kell lennie a valóságban, hogy az adózás után is megmaradjon a ± 1 százalék. Vagyis a progresszív adózás a tényleges kilengéseknek csupán felét engedí megmutatkozni ebben a feltételezett esetben. A következmény az, hogy kétszerakkora feszültségnek kell ilyen adózási rendszer mellett létrejönnie ahhoz, hogy a termelés arra reagáljon.

Szocialista fejlődésünk előző időszakának gazdaságpolitikáját és gazdasági mechanizmusát bírálja az a tény, hogy olyan *nagy aránytalanságokat hozott létre, amelyek nem teszik lehetővé az értéktörvény jelzőrendszerének közvetlen alkalmazását, hogy e jelzőrendszernek a hatását progresszív adóztatással mesterségesen le kell fékezni.*

Tőkés viszonyok között a progresszív nyereségadó éppen azoknak az iparágaknak a saját beruházási forrásait csökkenti le nagymértékben, amelyeknek a fejlesztése pedig indokolt volna. Ezzel is tehát az aránytalanságok kiéleződésére vezet. A profittömegek, illetve a nyereségtömegek ágazatonkénti szóródása ugyanis mindig kisebb, mint a beruházási szükségleteké. Tehát *még lineáris nyereségadóztatás mellett is szükség van a tőkeáramlásra a nagyobb nyereségek irányában. Ez a szükséglet a jövedelmek progresszív adóztatása által csak nő.*

A progresszív jövedelemadóztatás még el is mélyítette azt a problémát, amelyet a tőkeáramlás hiánya idézett fel. *A progresszív adózás nem csak az aránytalanságok felismerhetőségét csökkenti, de az érdekelt vállalatok beruházási forrásait is rosszul osztja el.* Ahol kicsi a beruházási szükséglet és ahhoz képest nagyobb forrással rendelkeznek, ott még hozzá is ad, ahol pedig nagy a beruházási szükséglet és ahhoz képest kevés a forrás, ott még el is vesz.

A pénzügyi megkülönböztetések

A megkülönböztetett állami támogatások két nagy csoportba sorolhatók. Az első csoportba azok a nagy összegű kedvezmények tartoznak,

amelyeket a mezőgazdaság és a szolgáltatások élveznek az iparral és építőiparral szemben. Mind a mezőgazdaságot, mind a szolgáltatásokat illetően a belső kereslet csökkenése és a termelés ösztönzése volna a cél, amelyet csak viszonylag magas árakkal és ezzel együtt járó nagy nyereségtartalommal lehet elérni. Ezzel szemben e területeken viszonylag alacsonyak az árak és kicsi a nyereségtartalom.

Az állami támogatások második, még nehezebben áttekinthető csoportjához tartoznak azok a támogatások, melyek döntően a vállalati profilon belüli termékek közötti egészségtelen jövedelemarányokat kívánják a gazdaságpolitikai koncepciónak, a tervnek megfelelően korrigálni, igen gyakran csak a pillanatnyi szükségszerűséghez idomítani. Ilyen pl. a gazdaságtalan termékek exportjának a támogatása, tőkés viszonylatban az előírányzat minden áron való teljesítése, szocialista viszonylatban az államközi megállapodások teljesítése végett.

A jelenlegi árrendszerben az árak és főleg a jövedelemráták megkülönböztetett eszközökkel való eltérítése olyan nagy, hogy a jövedelmezőség orientációs hatását már nem is lehet megbízhatónak tekinteni. Nincs olyan termék, vállalat vagy akár ágazat, amelynek a jövedelmezősége ne tartalmazna annyi mesterséges elemet, hogy azok hatásai még a legszélsőségesebb esetben is ne tudnák az értéktörvény természetes hatását megfordítani. Valamely termék természetes ára ugyanis hiába tartalmazna az átlagosnál sokkal alacsonyabb eszközarányos nyereséget azért, mert a kapacitást túlfeljesztették, mivel a sok mesterséges beavatkozás miatt semmiféle biztosíték sincs arra, hogy ne éppen ez a termék váljon nagyon jövedelmezővé, hogy ne éppen e termék termelést bővítő beruházásai térüljenek meg gyorsabban a vállalat számára.

Ilyen mértékű beavatkozások esetén a gazdasági élet irányításában ugyanúgy a szubjektív voluntarizmus érvényesül, mint amikor a gazdaságvezetés szubjektív — szubjektív abban az értelemben, hogy tudományosan, objektív törvényekkel nem megalapozott — részletelhatározásai a közvetlen tervutasítások törvényesítésével érvényesültek.

Sokan azt képzelik, hogy a részletekbe menő szubjektív beavatkozás megszűnik, ha a beavatkozás nem közvetlen, ha nem írják mindig rá a címzett nevét. Pedig az *érdekeltségi rendszert érintő minden olyan beavatkozás, amely nem egységes, tehát megkülönböztető, ugyanolyan szubjektív, mint a tervutasítás, ha nem felel meg az objektív követelményeknek.* Nem is beszélve a számtalan olyan pénzügyi következményekkel járó intézkedésről, amely termék vagy vállalati mélységű. Ha egy vállalat az átlagostól eltérő elbírálásban részesül — például azzal, hogy valamely pénzügyi teher alól mentesül, vagy valamely pénzügyi terhét mérséklik, vagy azzal, hogy valamely terhet az átlagosnál súlyosabb vagy enyhébb szinten állapítanak meg a számára —, akkor ez semmiben sem különbözik a címzett vállalati utasítástól. Bizonyos mértékben rosszabb is annál, mert nem lehet a hatását nyomon követni, az szövevényes módon továbbhullámzik, tehát általában rontja, sőt bizonyos határon túl már lehetetlenné teszi a tisztánlátást.

Tagadhatatlan, hogy egy népgazdaság irányításában nem lehet teljesen eltekinteni a címzett utasításoktól, éppen úgy, mint a „címzett” pénzügyi megkülönböztetésektől. Nem szabad azonban megtérni, hogy ezek elhatalmasodjanak. A „címzett” eljárások akkor válnak szükségessé,

ha nagyok a népgazdasági aránytalanságok, és az értéktörvény közvetlen hatása nagyon gyors, romboló lenne. Látni kell azonban azt is, hogy a sok „címezett” beavatkozás lehetetlenné teszi az aránytalanságok kiküszöbölését. El kell tehát ismerni azt, hogy nagy aránytalanságok esetén szükség van a megkülönböztetésekre, de ugyanakkor látni kell azt is, hogy azok alkalmazása csak szükséges rossz. Minden „címezett” beavatkozás eldöntésekor tehát állandóan mérlegelni kell, hogy nem lehet-e azt elkerülni, hogy valóban súlyos következményekkel jár-e, ha eltekintենek alkalmazásától. Már az intézkedés meghozatalakor dönteni kellene a megszüntetés időpontjáról is. Az időben fennmaradó pénzügyi megkülönböztetések ugyanis úgy rakódnak egymásra, mint a kövületek, és végül nem lehet a jelenségekből az alattuk meghúzódó többször és többféle módon torzított valóságra következtetni.

A „címezett” beavatkozások esetében ugyancsak állandóan szem előtt kell tartani azt az igényt, hogy a lehetőségekhez képest nyomon kövessük azok továbbhullámzását. Ez az, amit a legjobban lebecsülnek, holott egy-egy beavatkozás olyan széles területre vetíti ki a következményeit, és olyan nagy torzításokat okoz, hogy már emiatt sem volna megengedhető. Elég példa erre a mezőgazdasági árszínvonal alacsonyan tartása, amely eleve lehetetlenné teszi jó ipari árak képzését. Így például valamely élelmiszeripari termék exportja esetében jelenleg a 60 forintos dollárkitermelés több társadalmi költséget takarhat, mint valamely tisztán ipari termék esetében a 70 forintos dollárkitermelés.

Biztosítani kellene olyan módszerek kialakítását, amelyek kimutatják, hogy egy-egy termék, illetve egy-egy vállalat esetében mekkora a beavatkozások közvetlen és közvetett hatása. Közvetlennek tekintem azt a hatást, amely a terméket vagy a vállalatot közvetlenül érintő beavatkozásból fakad és közvetettnek azokat, amelyek más területekre vonatkozó beavatkozások továbbgyűrűző hatásából származnak.

Jelenleg egy vállalatnál szinte az összes pénzügyi beavatkozás valamely módon eltér az átlagostól. Ilyen eltérés lehet az eszközhasználati díj fizetésére nyújtott kedvezmény, a bérszorzó (amely csak akkor nem torzít, ha a bér és az eszközigény éppen úgy átlagos, mint a bérszorzó), az exporttámogatás, a termelési adó, a vám, a hitelkedvezmény stb. Könnyű belátni, hogy ezek a hatások a második, harmadik lépcsőben már nagyságrendileg sem meghatározható torzításokat okoznak.

A jelenlegi árrendszerrel szemben tehát nem teljesül az a követelmény, hogy az árak fejezzék ki a termék termelésének társadalmi költségeit és a jövedelmezőségi arányok tájékoztassanak a termelésnövelés indokoltságáról. A sok „címezett” (vagyis megkülönböztetett) pénzügyi beavatkozást igazolhatja ugyan a sok és nagy aránytalanság, de mégsem engedhető meg, hogy azok úgy elszaporodjanak, hogy a végén már a tervszerű arányok felé vezető utat se lehessen megtalálni. Jelenleg pedig ebben a helyzetben vagyunk.

A szubvenciók

A nálunk ma gyakorlatilag kialakult magas jövedelmezőségi rátát látva könnyen azt hihetné valaki, hogy ez legalább arra jó, hogy nincs szükség az állami szubvenciók sokaságára. De a szubvenciók nagymér-

tekű felhasználását tehetné elkerülhetővé az is, ha az új gazdasági mechanizmus keretei között lehetőség lenne a profitváltásra, sőt a tőkeáramlásra is.

Vizsgáljuk meg egy kicsit, milyen lehetősége van egy vállalatnak arra, hogy az értéktörvény hatásához igazodjon. Ha például a vállalat azt tapasztalja, hogy az átlagnál kisebb a jövedelmezőségi rátája, akkor ez számára azt jelenti, hogy e területeken viszonylag előreszaladt a termelés. Hozzátehetjük, hogy nem a vállalat hibájából, hanem az előző tervezési rendszerben adott tervutasítások alapján. A vállalat vezetői hiába ismerik fel, hogy más területeken jövedelmezőbb volna a termelés, nekik nincs joguk más területeken terjeszkedni. Nem csoportosíthatják át meglévő kapacitásukat, és arra sincs joguk, hogy beruházási forrásaitak más, jövedelmezőbb területre vigyék át. Mind a vezetők, mind a dolgozók kisebb jövedelemmel kénytelenek megelégedni csupán azért, mert a korábbi tervezési hibák miatt viszonylag nagy kapacitására és alacsony termelékenységre fejlesztették területüket. Még azt sem tehetik meg, hogy a munkaerő nagy részét leépítik, ugyanis az így felszabaduló bért is teljesen elvesztenék, ha a munkaerő gyengébb, alacsonyabb bérű részét éri a leépítés. Még az a lehetőség sincs meg, hogy műszakilag nagyobb fejlesztésbe fogjanak, hiszen éppen a jelenlegi kis nyereség miatt kevés forrással is rendelkeznek.

A másik oldalon a vállalat nagy jövedelmezőségi rátát ér el, mert a múltban a kapacitások fejlesztése területén elmaradt, a termelékenység frontján pedig előreszaladt. Itt a dolgozóknak nincs miért panaszkodniuk, hiszen érdemeiktől függetlenül szinte eleve biztosítva van számukra a magas jövedelem, még akkor is, ha nem javítanak a termelékenységen, sem a termelés mennyiségén, sem összetételén.

Tehát a jelenlegi mechanizmus csak a vállalati profil által meghatározott körön belül biztosítja az értéktörvény érvényesülésének a lehetőségét. Ez sem jelentéktelen ugyan, hiszen műszaki fejlesztést, választékbővítést, minőségjavítást eredményez, de messze nem minden, sőt a kisebbik jó abból, aminek az értéktörvény hatására be kellene következnie.

Tehát az állami szubvenciók igényét nagyon le lehet csökkenteni, mert akkor sincs komoly következmény, ha valamely iparág vagy vállalat nyereségrátája indokolatlanul alacsony, hiszen tőke egyáltalán, munkaerő pedig lényeges mértékben nem áramolhat el onnan. Nem jár különösen súlyos következménnyel például az, ha a gépiparban a nyereségráta egészen más — és indokolatlanul, egyoldalú tévedések miatt más —, mint például a villamosenergia-iparban. Ezzel szemben, ha lenne tőkeáramlás, akkor a torzított jövedelemarányok súlyos következményekkel járnának.

Milyen feltételek között volt szükség mégis a szubvenciók odaitéléseére? Elsősorban akkor, amikor *az árbevétel még a költségeket sem fedezi*. Az ilyen esetek száma, éppen a nagyon magas nyereségráta miatt, viszonylag jelentéktelen.

A legfontosabb indok azonban a különböző piacok közötti arány megőrzése. A tőkés devizahelyzetre és a reform belső visszhangjára való tekintettel az lett volna a természetes, és azt is szerettük volna, ha a jövedelmezőség elsősorban a tőkés viszonylatú exportpiacra és a belső fo-

gyasztói piacra vonzza az értékesítést. Az ezekre a piacokra való termelésnek kellett volna az átlagosnál jövedelmezőbbnek lenni. A másik két piacon való értékesítésnek az átlagosnál kisebb jövedelmezőséget kellett volna biztosítania. A gyakorlatban éppen a fordítottja történt. A gazdasági élet folyamatosságáért felelős szervek tehát kénytelenek voltak korrekciókat alkalmazni, mivel az új gazdasági mechanizmus természetéből folyik, hogy a szabályokat menet közben nem lehet szigorítani, tehát a jövedelmező piacokat nem lehetett megnyirbálni. Nem volt más mód, segíteni kellett a tőkés viszonylatú exportpiacot és a belföldi fogyasztói piacot. Itt pedig nem *akkor* kellett segíteni, amikor veszteséges volt, és nem *annyt*, amennyi a veszteséget megszünteti, *hanem mindig*, amikor akár a szocialista exporttal, akár a beruházási piaccal szemben hátrányos helyzetbe került, és *annyt*, hogy ez a hátrány megszűnjön. Az ilyen támogatási igény pedig messze meghaladta az előzetes elképzeléseket.

Az előzetes elképzelések azért voltak szerények a szubvenciók nagyságát illetően, mert nem volt megfelelő az előkészítés, sőt még a bevezetés idején sem történt meg a különböző piaci érdekek kellő koordinációja. Az volt az elv, hogy nincs ott baj, ahol az export jövedelmező. Nem tekintették célnak — de nem is állt megfelelő anyag rendelkezésre —, hogy a tőkés relációjú export *relatív*e is *jövedelmező maradjon*. Pedig hiába jövedelmező a tőkés relációjú export például 3 százalékkal, ha a szocialista relációjú export jövedelmezősége 6 százalék, a belső beruházási piac pedig 10 százalékos jövedelmezőséget biztosít. Ebben az esetben csak akkor nincs baj, ha valamely adminisztratív okból a két piac felvevő képessége nem növelhető. Az ilyen esetektől eltekintve, a tőkés viszonylatú exportot úgy kell támogatni, hogy a támogatás legalább a 10 százalékos jövedelmezőséget biztosítsa. A szubvenció mintegy kétharmad része — mint a forgalom növekedésből eredő többlet jövedelmi adó — ebben az esetben szinte automatikusan vissza is folyik az államkasszába. (A szubvenció csökkentése tehát az összegének mintegy kétharmadát kitevő adóbevétel elmaradását idézi elő.)

A szubvenció valamennyi piacot érinti, mert az árakban megnyilvánuló jövedelemaránytalanságok igen nagyok. Sok területen — és főleg sok termék esetében — nyilvánvaló, hogy a jövedelmezőség hiánya, illetve alacsony foka indokolatlan. A termelés folyamatosságához támogatásra volt szükség. A támogatás és a kedvezmények sokasága, az árakban megjelenő egyoldalú tévedések indokolatlan aránytalanságok megnyilvánulásainak a korrekcióját célozták. Az árak jövedelemtartalma olyan okokból torzult, mint a mezőgazdasági árak, a közlekedési tarifák alacsony színvonala, az árak rögzítésének és tervezésének különböző periódusaiban előirányzott egyre növekvő nyereségráta; az árkalkulációkban fel nem ismerhető lazítások különböző nagysága stb. A legfeltűnőbb aránytalanságokat utólag mérsékelni kellett.

Az engedmények és támogatások összege végül is úgy elterebélyesedett, hogy a vállalatok mérlegében a nyereségtömeg háromnegyede belőle származik. Ennél jobb bizonyíték nem kell ahhoz, hogy belássuk: az 1968. évi vállalati eredmények nem lehetnek a vállalatvezetési hatékonyság mércéi. Ha azt akaránk megállapítani, hogy ma *mely tényezők hatnak elsősorban a vállalati eredmények nagyságára*, és mi azok nagy-

ságszerinti sorrendje, akkor a két első hely az árak tervezésekor elkövetett hibáké és egyirányú tévedéseké*, valamint az állami szubvenció hatásáé. Csak ezután következnenek a múltból örökölt adottságok, és általában ezek után következik az 1968. évi vállalati munka színvonala. Természetesen a helyzet évről évre javulni fog ebből a szempontból is. A nagy összegű szubvenció erősen mérsékelte a nyereségszóródásokat, de még így is rendkívül nagy maradt, a termelőeszközök nettó értékére vetítve kb. ± 5 százalék. Vagyis a sok kiegyenlítő erőfeszítés ellenére még mindig a vállalatokénti átlagos eltérés az átlagos nyereségrátától ± 5 százalék!

Mivel kötöttek a profilok és nincs lehetősége a tőke vándorlásának, ezért a szubvenciókkal csak az egy-egy ágazaton belüli jövedelmezőségi arányokat kellett módosítani, és nem kellett megoldani az ágazatok jövedelmezősége közötti aránytalanságok feloldásának problémáját, ami további szubvencionálást eredményezett volna. Ezt a tendenciát mi sem bizonyítja jobban, mint az, hogy az ágazatonkénti nyereségek szóródása nagyon nagy és az ágazatokon belül nagyon kicsi.

A szubvenció tehát csak az ágazatokon belüli kiegyenlítődést oldotta meg. Hogy jól-e vagy rosszul, az ma még nehezen eldönthető. Anynyit azonban meg kell állapítani, hogy a vállalatok nyereségrátája első-sorban attól függ, hogy milyen ágazatban vannak, és nem attól, hogyan dolgoznak, hogyan állnak helyt a piacon. Ha pedig ez igaz, akkor nem megalapozott a dolgozók anyagi érdekelttségét szorosan a vállalati eredmények alakulásához kapcsolni.

A devizaárszorzó és az exporttámogatás

Nagyon sok vita előzte meg a devizaárszorzó megállapítását. Lényegében helyesnek bizonyult az 1 dollár egyenlő 60 forintos arány. Amikor ezt megállapították még 2—3 százalékos eszközarányos nyereséget tételtek fel. A ténylegesen magasabb dollárkitermelés döntően a megnövekedett nyereséggel magyarázható.

Miért van szükség ilyen magas dollárszorzóra? Azért, mert a világpiaci átlaghoz képest fejletlenebbek vagyunk, és lényegében egyensúlyban levő kereskedelmi mérlegre törekszünk. Minél elmaradottabb egy ország, annál jobban le kell értékelnie a pénzt mint valutát, ha azt akarja, hogy a kereskedelmi mérlege egyensúlyban legyen. Más szóval: ha a valutaárfolyamát a pénz belső vásárlóereje alapján állapítják meg, akkor minden olyan ország kereskedelmi mérlege negatív, amely a világpiaci árat meghatározóhoz képest fejletlenebb. Minél jobban el van maradva, annál nagyobb a negatív szaldó.

Amennyire elmondhatjuk a dollár-forint és a rubel-forint szorzóról, hogy azok jók, annyira nem lehet ezt elmondani az exporttámogató intézkedésekről. A tervezettnél jóval nagyobb nyereségek miatt szükség szerű volt, hogy az export jelentős részét a 60 forintos dollár elszámoláson felül is megfizessük. A választott módszer azonban nem nagyon szerencsés. A fő hiba, hogy a központi szervek nem az exportálóknál

* Erről bővebben írtam „Az ipari termelői árak és a nyereség 1968-ban” című, a Közgazdasági Szemle 1969. júniusi számában megjelent cikkemben.

címzés nélkül, hanem a termelőknél címzetten támogatják a 60 forintnál drágább dollárkitermelést, hogy az exporttámogatási rendszer csak a drága export bővítésére ösztönöz. Éppen azok a vállalatok kapnak exporttámogatást, amelyek jelentősen túllépi a 60 forintos dollárkitermelést, és nem kapnak azok, amelyek ugyan 60 forintért kitermelik a dollárt, de mivel így kisebb az exporton a nyereség, mint a hazai piacon, ezért nem érdekeltek az exportban. Nem azok kapnak, akik a termelés fokozása esetén valamivel túllépték volna a többletre vonatkozóan a 60 forintos kitermelést. Végül, nem kapnak azok, akik valamivel a 60 forint felett termelik ki a dollárt.

Az árcentrumok módosítására nemcsak a klasszikus adózási formák és adózási kedvezmények hatnak, hanem ugyanúgy hat minden más állami beavatkozás, amely *nem egységesen és egyformán sújt vagy kedvezményez minden területet. A jelenlegi összes ilyen állami pénzügyi beavatkozás lényegében ugyanolyan szerepet tölt be, mint a progresszív nyereségadó. Vagyis mérsékli a jövedelemráták egyébkénti szóródását, tompítja az aránytalanságok megjelenési formáit.* Ezekről is elmondható tehát, hogy lerontják az értéktörvénynek mint az aránytalanságok jelzőrendszerének hatékonyságát.

Összefoglalva: Az árak természetes centrumai a pénzügyi módosító eszközök hatására olyan torzításokon mentek keresztül, amelyek gazdaságpolitikai koncepcióinkkal éppen ellentétes irányú hatásokat fejtenek ki. Az értéktörvény pozitív hatását egészségtelen irányban torzítják el, illetve jelzőképességét lerontják.

SAJTÓ ALATT!

RENDSZERELMÉLET
(Válogatott tanulmányok)

Alig két évtizede kezdték nyilvánosságra hozni, hogy a tudományos haladás nem nélkülözheti tovább egy olyan „szellemi séma” módszeres kimunkálását, amely a különböző (fizikai, biológiai, gazdasági stb.) rendszerek legáltalánosabb törvényszerűségeit egy egzsakt doktrina keretében foglalja össze. Ebben a helyzetben tört utat a kibernetikai szemlélet mint korunk első interdiszciplináris közelítésmódja. Ez az új tudományág a rendszerek szabályozása, irányítása elveinek megállapítását tűzte célul és valósította meg nagy sikerrel.

E kötetben — magyar nyelven első ízben — ismerheti meg az olvasó az általános rendszerelmélet megállapítóinak és reprezentáns művelőinek — köztük Ludwig von Bertalanffynak — fő írásait. Ezeken kívül a kötet a rendszerelmélet alkalmazására irányuló kutatások eredményei közül elsősorban azokat tartalmazza, amelyek a gazdasági rendszerek működési modelljének elveit fogalmazzák meg.

A tanulmánykötetet különösképpen a rendszertani kérdésekkel, ezen belül is a gazdasági rendszerekkel foglalkozóknak, valamint az új tudományos problémák iránt érdeklődő művelt olvasóknak ajánljuk.

412 l., kötve 49,— Ft

A Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó kiadványa

A KGST-országok közötti rövid lejáratú hitelek kamatlábának meghatározása

A szocialista országok közötti gazdasági integráció egyik fontos követelménye a szocialista országok közötti hitelkapcsolatok továbbfejlesztése, s gazdasági hatékonyságának állandó növelése. A KGST tagországai egyetértének abban, hogy a szocialista országok közötti rövid lejáratú hitelek fejlesztésében még jelentős tartalékok rejlenek. Ezt hangsúlyozta a KGST XXIII. (speciális) Ülésszaka is, s általános direktívákat nyújtott a hitelrendszer továbbfejlesztésére.

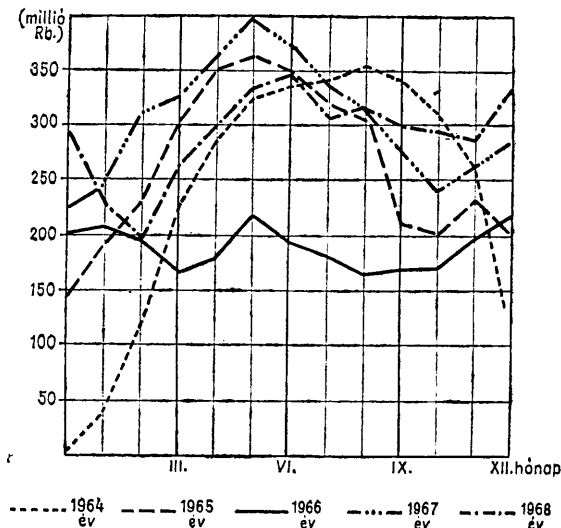
A Nemzetközi Gazdasági Együttműködés Bankja (NGEB) hivatott a szocialista országok közötti rövid lejáratú hitelműveletek sokoldalú megszervezésére és lebonyolítására. Feladata, hogy hatékony hitelezési formákkal segítse elő a szocialista országok közötti külkereskedelmi kapcsolatok szélesedését és hozzájáruljon a szocialista nemzetközi munkamegosztás gazdasági hatékonyságának általános növeléséhez.

Megítélésem szerint az NGEB-nél kialakult nemzetközi rövid lejáratú hitelrendszer nem tudta maradéktalanul teljesíteni a fenti feladatot. Az 1964 óta funkcionáló rövid lejáratú hitelrendszer nem hozott minőségi ugrást a szocialista országok egymás közti külkereskedelmi forgalmában. Nagyon nehéz meghatározni, hogy az állandóan növekvő külkereskedelmi forgalomban milyen szerepet játszott a hitelrendszer, de valószínű, hogy a fejlődés általános trendjét lényegesen nem befolyásolta.

Az 1968. évi adatok szerint az NGEB által lebonyolított elszámolási forgalom 5,3 százalékát tették ki a rövid lejáratú hitelek. A fenti érték lényegesen alatta marad a kétoldalú klíringelszámolásoknál meghatározott overdraft szokásos színvonalának (10—15%) és valószínűleg kisebb, mint a szabadon konvertálható devizákban lebonyolított elszámolásoknál jelentkező rövid lejáratú hitelhányad. Az alacsony hitelhányad azzal függ össze, hogy a szocialista országok közötti nemzetközi gazdasági kapcsolatokban a hitelnek lényegében csak technikai szerepe volt. E rendszerben csak a kétoldalú áruforgalomban mutatózó ütemeltolódások jelenhettek meg hitelként. Ez fakadt magából az azonnali elszámolások (promptinkasszó) technikájából is. A fenti hitelfelhasználási átlag az egyes országok között igen nagy szóródást takar. E szóródás visszavezethető az egyes országok külkereskedelmi áruszerkezetének összetételére, a külkereskedelem viszonylati szerkezetére, végül egyéb, nem a forgalom szférájában keletkezett tényezőkre (áruminőség, gazdaságosság stb.). Ezért nem szabad az NGEB hitelrendszerének fejlődését csupán a pénzügyi tényezők alapján megítélni.

A hitelezés fejlődése sem mutat egyenletes irányzatot. 1968-ban

Az NGEB hitelforgalma 1964—1968 között



például az átlagos hitelezési szint nem követte a külkereskedelmi áruforgalom fejlődését. A hitelezési csúcsok is lényegében azonos szinten maradtak, sőt, 1968-ban a hitelezés vissza is esett.

Pénzügyi szempontból az NGEB rövid lejáratú hitelrendszerének fejlődését a következők korlátozták:

a) A transzferábilis rubel eddig csak korlátozottan töltötte be a nemzetközi hitelpénz funkcióját.* Ez gyakorlatilag azt jelentette, hogy transzferábilis rubelben keletkezett követelések még a multilaterális elszámolási körön belül sem voltak homogén jellegűek és azok árutartalma lényegében determinált volt.

b) A hitelek kamatszínvonala igen alacsony volt. Például 1968-ban az NGEB éves átlagos kamatszínvonala alig haladta meg az 1%-ot. Az érdekesség kedvéért meg kell jegyezni, hogy 1968-ban a kamatmentes hitel mértékének csökkentésével és a hitelek differenciálásával a korábbi évekhez viszonyítva több mint 20 százalékponttal növekedett a kamatszínvonal. Ez a hiteleket olcsóvá tette, ami rontotta a hitelnyújtásban való érdekeltséget, korlátozta a folyószámla-követelések és -betétek képzését.

c) A hitelrendszer fejlődését korlátozta, hogy a tőkés külkereskedelemtől és hitelektől el volt határolva. Ez közgazdaságilag indokolatlan, mert a külkereskedelmi forgalmon át a különböző hitelek között mindig van összefüggés (például a szocialista áruexportban megtestesült tőkés áruimport alapján stb).

d) A szocialista országok belső hitelrendszere és a nemzetközi hitelek között semmi közvetlen kapcsolat nem volt, a nemzetközi hatások csak nagyon áttételesen jelentkezhettek.

* E kérdéssel korábbi cikkeimben foglalkoztam. Lásd: Öt éves a Nemzetközi Gazdasági Együttműködési Bank. — Közgazdasági Szemle, 1969. 5. sz. és Adalékok a szocialista valuták konvertibilitásának problémáihoz. — Közgazdasági Szemle, 1969. 10. sz.

E tényezők mellett számos más arra mutat, hogy az NGEB hitel-tervezési rendszere sem volt elég dinamikus, mert a tagországok vég-eredményben elszámolásaikban nulla-szaldóra, tehát a fizetési mérleg statikus kiegyensúlyozására törekedtek. Az egyensúlyra való törekvés ellenére is a gyakorlatban strukturálisnak tekinthető adósok és hitelezők keletkeztek, valamint a hitelkapcsolatokat gyakran a „tervezett” spontaneitás jellemezte. Ez bűvös kört hozott létre, amelyben az exportképesség (elsősorban strukturális és minőségi okokból adódó) korlátozott-sága kényszerű importtarékosságba torkollt, a józan gazdasági szempontokat pedig olykor a merev mérlegszemlélet helyettesítette, amelyben az ösztönzések és korlátozások nem mindig közekvens és távlatokban nem mindig pozitíven ható kereskedelempolitikája érvényesül.

Hozzá kell ehhez tenni, hogy az önálló szocialista valutamechanizmus kiépítését csak többirányú — a külkereskedelem szerződés-kötési rendszerét, a kontingensek és az árak megállapításának módszereit, a kollektív valuta létrehozását, a gazdasági ismérvek alapján működő hitelrendszert stb. magában foglaló — komplex intézkedések révén lehet létrehozni. A jelenlegi körülmények között a rövid lejáratú hitelezés éppen azért nem tölthet be jelentősebb szerepet, mert a működő sokoldalú elszámolási rendszer kialakításánál erre a komplexitásra, mint nélkülözhetetlen követelményre, nem voltunk eléggé tekintettel.

A hitelrendszer bonyolult kérdés-komplexumából tanulmányomban csak a szocialista országok közötti rövid lejáratú hitelek kamatszínvonalának meghatározási problémáival foglalkozom. Hangsúlyoznom kell, hogy *a kamatszínvonal problémája csak viszonylagos önállósággal bír* a hitelrendszer racionalizálására való törekvésekben, s önmagában a kamatszínvonal ilyen vagy olyan mérvű megváltoztatásával nem érhetünk el számottevő eredményt. Utalnom kell arra is, hogy nincs szándékomban a kamat általános közgazdasági jelentőségével foglalkozni, mert e vonatkozásban már számos tanulmány jelent meg a szocialista pénzügyi irodalomban. Megkísérlem felvázolni a kamatszínvonal meghatározásának alapelveit és módszerét.

Ha a szocialista országok közötti rövid lejáratú hitelek reális kamatlábat kívánjuk meghatározni, akkor számos tényezőt kell vizsgálat alá vennünk. Véleményünk szerint ezek közül a legfontosabbak:

- A szocialista országok belföldi hiteleinek kamatszínvonalai, s azok differenciálási elvei;
- A tőkés nemzetközi pénzpiacon a rövid lejáratú tőkékre kialakuló kamatszínvonal és annak történelmi tendenciái;
- A szocialista országok nemzeti jövedelmének növekedési üteme és az ütemváltozás irányai.

A fentiekén kívül még számításba lehetne venni a szocialista országokban kialakult eszközkötési rátákat, a különböző alapok után fizetendő díjakat, a különböző járadékokat, a jövedelmezőségi szintvonalakat stb. Ezekről jelen tanulmányban eltekintettem, annak előrebocsátásával, hogy ezekre később a kamatszínvonal módszertanának részletes kidolgozásánál vissza kell térni és ezeket mint finomító tényezőket számba kell venni.

A szocialista országok nemzetközi rövid lejáratú hiteleire a szocialista gazdasági együttműködés feltételeinek legjobban megfelelő kamatszínvonalat kell meghatározni, amely noha különböző forrásokból származtatott, lényegében specifikus jellegű kamatszínvonal, amely a szocialista országok egységes kamatlimitje lesz.

A szocialista országok belföldi rövid lejáratú hiteleinek kamatszínvonala és azok differenciációja

A szocialista országokban a kamat a tervszerű hitelrendszer egyik eleme. A szocialista állam a népgazdasági tervnek megfelelően az anyagi eszközöket az egyik népgazdasági ágból a másikba átcsoportosítja. Az átcsoportosítás eszközei: a hitel, a nyereségelvonás, a központi beruházások stb. Napjainkban a gazdaságirányítási rendszerek egyre nagyobb teret nyitnak meg az átcsoportosítás közvetett szabályzók alkalmazása útján történő végrehajtására. Így a kamat jelentősége korszakunkban nagyon megnőtt. Az állam a kamatszínvonal megállapításával, a különböző célok és határidők szerinti differenciálással gyakorol gazdaságpolitikát a kitzúzott gazdasági célok megvalósítására.

A kamat mint vállalati költségtényező egyre nagyobb jelentőségűvé válik. A termelőegységek nyereségérdekeltsége arra ösztönöz, hogy a kamatköltségekkel takarékoskodjanak, mert ez nyereségszínvonalukat befolyásolja. A kamat tehát a vállalati haszonnal összefonódó kategória lett.

A szocialista országokban a kamatszínvonal és a kamatok differenciációja igen eltérő képet mutat.* A kamatszínvonal eltérésének okait az alábbiakban látom:

— Az egyes szocialista országokban napjainkban még igen nagy különbségek vannak a gazdaságirányítási rendszerekben. E különbségek a kamat közzgazdasági szerepének megítélésében is megmutatkoznak.

— Az egyes országok adott gazdasági és természeti feltételei eltérőek, ami a rövid lejáratú hitelek célok szerinti megoszlását és a kamatok differenciációját is jelentősen befolyásolja. (Pl. a szezonjellegű termékeket termelő országokban a mezőgazdaság finanszírozása specifikusan jelentkezik kamatláb szempontjából is.)

— Különböző az egyes államokban a nemzeti jövedelem elosztásának szerkezete, s eltérések jelentkeznek a rendelkezésre álló hitelforrások tekintetében is.

A különbözőségek mellett számos azonosság is található a szocialista országok kamatpolitikájában:

— a kamatokat az államok a gazdaságpolitika keretében megtervezik és azok színvonala az évközi piaci ingadozásokra nem reagál;

— a kamatok általában differenciált jellegűek a hitelfajta és a hitelezés időtartama alapján;

— a kamatok és az eszközök lekötése utáni járulék között szoros kapcsolat van;

* D. Dasevszkaja: Procentnaja i depozitnaja politika v evropejszkih szocialiszticeszkkih sztrana (Kamat- és fedezeti politika az európai szocialista országokban) (Gyengi I Kredit 1969. 5. sz.) c. cikkében részletes ismertetést nyújt a szocialista országokban kialakult rövid lejáratú hitelkamatok színvonaláról és differenciációjáról. Tanulmányom megállapításai ezen elemzésen alapulnak.

— a kamat és a népgazdaság általános jövedelmezősége között jelenleg még nincsen közvetlen kapcsolat.

A szocialista országokban a rövid lejáratú hitelek után fizetendő kamatok szóródási intervalluma igen széles, évi 2%-tól évi 12%-ig terjed. A szóródási intervallumban megtalálhatjuk az egyes országok közötti kamatszínvonal-különbségeket, valamint a hitelek differenciálásában jelentkező eltéréseket. Ilyen feltételek között nem vezetne célra, ha a szocialista országok közötti rövid lejáratú hitelek kamatát valamilyen átlagérték alapján határoznánk meg.

A fejlődés logikájából azonban az következik, hogy a szocialista országok belső és nemzetközi hitelkamatainak színvonala egymáshoz egyre jobban közeledjék. E folyamat természetesen összefügg azzal, hogy az egyes szocialista országokban milyen mértékben közeledik egymáshoz a gazdasági mechanizmus. Így amikor a belföldi és a nemzetközi kamatszínvonal problémáját tárgyaljuk, meg kell állapítani, hogy a jelenlegi feltételek mellett a belföldi kamatszínvonalakból való kiindulás nem elegendő, de a reális színvonalon meghatározott nemzetközi kamatláb — a gazdasági mechanizmusok egymáshoz való közeledését feltételezve — a nemzeti és a nemzetközi kamatszínvonalak kiegyenlítődése irányában hatna.

A bonyolult összefüggést leegyszerűsítve — a jelenlegi adottságokból kiindulva — megállapítható, hogy a szocialista országok egymás közti nemzetközi kamatszínvonala nem maradhat alatta a legalacsonyabb átlagos kamatszínvonalat előíró ország nívójának. Arra kell törekedni, hogy a szocialista országok belső hitelforrásaik teljes kihasználását ériék el, s optimális színvonalon kapcsolódjanak be a szocialista nemzetközi rövid lejáratú hitelkapcsolatokba. Számos vizsgálatra van még szükség, hogy a szocialista országok rövid lejáratú hitelkapacitását és hiteligényét pontosan meghatározzuk, s ennek alapján azt nemzetközi méretekben tervezzük.

A tőkés nemzetközi pénzpiacok rövid lejáratú kamatszínvonalai és a kamat alakulásának történelmi tendenciái

A tőkés nemzetközi pénzpiacokon kialakuló kamatszínvonalak napjainkban igen torz képet mutatnak. Ez összefügg azzal, hogy a tőkés országokban a leszámítolási kamatlábat mint konjunktúrapolitikai eszközt széles körben alkalmazzák. Ezért az értéktörvény a kamatmozgásokra csak számos áttételen keresztül hathat.

Ma a tőkés világot a magas kamatszínvonal jellemzi. (Az amerikai dollár 3 hónapos betéti kamata 10% felett alakult ki.) A magas színvonal a következő tényezőkre vezethető vissza:

a) *A jelenlegi tőkés konjunktúra túlfűtöttségére*, amely kifejezésre jut a vezető tőkésországok nemzeti jövedelme növekedési ütemének felgyorsulásában. A fellendülés üteme lassításának egyik útja a hivatalos leszámítolási kamatláb felemelése és ezáltal a hitel megdrágítása.

b) *A tőkés államháztartások deficitese alakulására*, amelynek okai között számos tényező mellett nagy szerepet játszanak a háborús kiadá-

sok. A deficit fedezésének módszere az állami értékpapír kibocsátás (adóságok, kincstárjegyek stb.). Az állami értékpapírok elhelyezése csak akkor válik lehetővé, ha a kamata mindig versenyképes a vállalkezési (részvény- és kötvény-) kamatokkal. Összefüggően az előbbivel az állam kénytelen magas kamatot meghirdetni értékpapírjai után.

c) *A tőkésországokban végbemenő inflációra.* Az inflációban a pénzérték általános romlása miatt a kamatok abnormálisan megnövekednek, hiszen a hitelező előre diszkontálja a várható elértéktelenedést.

d) *A tőkés valutaválságra,* amely az egyes valutákkal szembeni bizalmatlanság légkörét hozta létre; a veszélyzónába tartozó valuták kamatszínvonala különösen megnőtt, hiszen a hitelezők a várható árfolyamromlást is számításba veszik a kamat kialakulásánál.

Egy korábbi tanulmányomban* bemutattam, hogy milyen erőteljesen szóródnak az egyes tőkésországokban a kamatszínvonalak, s igyekeztem rámutatni a szóródás okaira, valamint megkíséreltem feltárni a hivatalos leszámítolási kamatláb és a piaci kamatok közötti kapcsolatot.

A vezető tőkés valuták 3 hónapos betéti kamatának átlagos színvonalát 1968-ban — az International Reports adatain alapuló számításom szerint — a következő volt (százalékban):

Ország	Százalék
USA dollár	6,375
Angol font	10,000
NSZK márka	3,500
Francia frank	7,875
Svájci frank	4,437

Forrás: International Reports alapján saját számítás.

Trahtenberg szovjet közgazdász** a pénzügyi válságok történetének feldolgozása során képet adott a tőkés kamatlábak 1821 és 1938 közötti alakulásáról. A vizsgálat eredménye azt mutatja, hogy hosszabb idősortakat vizsgálva is jelentkezik a kamatlábak nagymértékű nemzetközi különbsége, de bizonyos átlagtendencia is kialakult az évi 4⁰/₁₀-os kamatszínvonal közelében.

A szocialista közgazdasági irodalomban felmerült az a gondolat, hogy a jelenleg funkcionáló szocialista külkereskedelmi árrendszer analógiájára, a világgpiaci kamatszintből kiindulva kellene a szocialista országok egymás közti rövid lejáratú hiteleinek kamatszínvonalát meghatározni. E gondolat racionalitását az adja, hogy összhangot hozna létre az árrendszer és a kamatképzés között, csökkentené azt a szakadékot, amely a tőkés és a szocialista hitelek költség-színvonala között ma még fennáll,

* Wiesel Iván: A tőkésországok kamatszínvonalának nemzetközi összehasonlító elemzése, Pénzügyi Szemle, 1969. 7. sz.

** I. A. Trahtenberg: Gyenyezsnije kriziszi (1821–1938) Izdatelsztvo Akademii Nauk SSSZSR – Moszkva 1963.

bizonyos mértékben rugalmassá tenné a rövid lejáratú hitelek mozgását. Gyengéje e felfogásnak, hogy ma a tőkés kamatok a tőkés konjunktúra-politikát tükrözik elsősorban és nem a kölcsöntőke iránti keresletet és kínálatot, vagy a tőkés jövedelmezőségi viszonyok változását. A jelenlegi nemzetközi kamatok kialakulásában még a szocialista országok hitelei nem érvényesítik hatásukat, ezért a tőkés kamatok átvétele olyan hatások érvényesülését is lehetővé tenné, amelyek idegenek a szocialista gazdaságtól, a szocialista országok közötti gazdasági együttműködéstől. Végül felmerül egy technikai probléma is: mit kell nemzetközi tőkés kamatszínvonalnak tekinteni, hiszen a kamatok, ha lehet, még heterogénebbek, mint az áruárak.

Az árrendszer és a kamatszínvonal között valóban van közvetlen kapcsolat. A gyakorlat azonban bebizonyította, hogy a jelenlegi szocialista külkereskedelmi árrendszer, noha kiindulópontja a világpiaci ár, attól mégis elszakad, megmerevedik és lényegében stoppá válik, valamint az egyes relációk tekintetében sem lesz homogén. Egy sokoldalú hitelrendszerrel nem szabad ilyen hibalehetőséget teremteni azáltal, hogy mechanikusan, rosszul orientáló kamatszínvonalat alakítunk ki.

Nem vitatható, hogy egy helyesen meghatározott szocialista kamatszínvonal nem szakadhat el tartósan a legfontosabb nemzetközi tendenciáktól, de nem is fejlődhet csupán azok függvényében. A tőkés nemzetközi kamatszínvonalnak mint a szocialista önálló kamatszint kialakítása egyik komponensének feltétlenül jelentős szerepe van.

A szocialista országok nemzeti jövedelmének növekedési üteme

Mint ismeretes, a nemzeti jövedelem fejlődése fejezi ki a legszintetikusabban a gazdasági növekedést. A mindenkori kamatszínvonal és a gazdasági növekedés között alapvető összefüggés áll fenn, hiszen a gazdasági növekedés különböző szakaszaiban a pénzeszközök felhasználása más és más hatékonysággal jár, különböző mértékű a rendelkezésre álló hitelkapacitás. Mivel a hitelek útján a nemzeti jövedelem egy meghatározott halmaza egyik szocialista országból időlegesen egy másik szocialista országba, vagy más szocialista országokba kerül, jogosnak tűnik az a kérdés, hogy miért ne lehetne a hitelnyújtó országban elmaradó nemzetijövedelem-növekedés alapján meghatározni a nyújtott hitel kamatát. Ez azt jelenti, hogy a szabaddá váló felhalmozási kapacitásnak abba az országba kell kerülnie, ahol felhasználása a leghatékonyabb, tehát meg tudják fizetni az elmaradó nemzetijövedelem-növekedést. E feltevés azonban több szempontból kiigazításra szorul és túl leegyszerűsített.

A szocialista országok nemzeti jövedelmének növekedési üteme igen differenciáltan alakult az elmúlt évtizedben. Más és más gazdasági és társadalmi feltételek mellett realizálódott az adott gazdasági fejlődési ütem, s annak minőségi összetétele sem mutat azonos képet.

Az egy főre jutó nemzeti jövedelem átlagos növekedési üteme 1950—1967 között a KGST-országokban (Mongólia nélkül) az alábbi volt (százalékban):

Ország	Növekedési ütem	Ország	Növekedési ütem
Bulgária	8,8	Lengyelország	5,5
Románia	8,7	Magyarország	5,5
NDK	8,2	Csehszlovákia	5,0
Szovjetunió	7,0		

Jelen tanulmányban nem foglalkozom a nemzeti jövedelem növekedési ütemkülönbségeinek nemzetközi összehasonlító elemzésével, mert ehhez nagyon hasznos kiindulópontnak tekintem Falusné, Szikra Katalinnak a Közgazdasági Szemlében nemrég megjelent tanulmányát, amelyből a fenti adatokat idéztem.*

Fel kell azonban hívni a figyelmet, hogy a nemzeti jövedelem növekedésének elemzése szempontjából nem hanyagolhatjuk el annak használatiérték-összetételét sem. Itt utalhatok Fock Jenő megállapítására: „Az ütem megítélésénél számításba kell venni a létrehozott terméktömeg minőségét, felhasználhatóságát és realizálhatóságát is.”**

Hangsúlyoznom kell azt is, hogy a nemzeti jövedelem növekedési üteme szempontjából nem szabad elhanyagolnunk a munkabérek nemzetközi különbségeiből adódó sajátosságokat, az életszínvonalban jelentkező eltéréseket, valamint a belföldi árárányok nemzeti különbségeit stb. Ezek a tényezők szintén nagymértékben növelik a nemzeti-jövedelem-növekedés egyes országok közötti ütemkülönbségeit.

Nem lehet tehát a szocialista országok közötti rövid lejáratú hitelek kamatát a nemzetijövedelem-növekedés valamilyen módon átlagolt útján meghatározni. Ennek nemcsak a fent felsorolt tényezők szabnak határt, hanem a hitelek felhasználásában jelentkező alapvető különbségek is. Azt, hogy a rövid lejáratú hiteleknek általában technikai jellegük lehet, ami nemcsak az adós, hanem a hitelező szempontjából is méltányosságot követel. E méltányosságot az átlagolt nemzetijövedelem-növekedési ütem alapján meghatározott kamatszint nem szolgálná, a hiteleket ug-rásszerűen megdrágítaná.

Véleményem szerint a nemzeti jövedelem növekedési üteme és a kamat közötti kapcsolat figyelemmel kísérése mellett a KGST országoknak az egymás közti kamatszínvonal meghatározásánál is a közös érdekeltsgnek alárendelten kell dönteniük.

A kamat limitszintjének meghatározása

Elöljáróban már jeleztem, hogy véleményem szerint a KGST-országoknak az NGEB hitelrendszerének keretei között sajátosan a szocialista együttműködésnek megfelelő kamat limitszintet kellene meghatározniuk.

Mit értek kamat limitszinten? *A kamat limitszint az a legalacsonyabb*

* Falusné, Szikra Katalin: A szocialista országok közötti növekedési ütemkülönbségek néhány tényezője. Közgazdasági Szemle, 1969. 6. sz.

** Fock Jenő: Gazdaságpolitika ma és holnap. Gazdaság, 1969. 2. sz. 8. 1.

kamatszínvonal, amely mellett az ideiglenesen szabaddá váló eszközök folyószámlán való elhelyezése már rentábilis mind a nemzeti és nemzetközi kamatszínhez, mind a nemzeti jövedelem átlagos növekedési üteméhez viszonyítva. A kamat limitszint kiinduló bázist jelent a hitelek további differenciálásához.

A jelenlegi kiinduló feltételeket figyelembevéve véleményem szerint e szint évi 4⁰/₀ lehetne. A differenciálás után a hitelforrások és a hitelek átlagos kamatszínvonala kb 5⁰/₀ körül alakulna. Ez pedig a jelenlegi eszközmegtérülési normákat (5—6⁰/₀) figyelembevéve is reálisnak tekinthető. Ha az NGEB kamatszínvonala így alakulna, akkor ez jelentős közelítést jelentene a nemzetközi „normális” kamatviszonyokhoz, s kiállná a gyakorlat próbáját.

A kamat limitszint megállapítása nem örökérvényű lenne, mert a gazdasági feltételek változása következtében bizonyos időszak eltelte után korrekcióra szorulna. Feltételezhető, hogy a korrekciós igény 5 éven belül nem következne be, ami azt jelentené, hogy ez szilárd kalkulációs bázist jelentene az egyes országok hiteltervezésében, sőt az egyes vállalatok számára is. A hitel differenciáció megkötése már nem lenne ilyen szigorú, mert az egyes hitelfajták kihasználása, az átlagos hitelezési időtartam változása valószínűleg annak megváltoztatását tenné szükségessé.

Az NGEB keretei között alkalmazott kamat limitszint mellett fontos mutató lenne az átlagos kamatszint alakulása a KGST egésze és az egyes országok szintjén, mert ennek változása a hitelek összetételének tendenciájáról fontos tájékoztatást nyújtana.

Milyen érveket lehet felhozni a kamat limitszint ellen? *Az első, talán legkézenfekvőbb érv, hogy a kamat limitszint a jelenlegi színvonalhoz képest jelentősen megdrágítaná a hitelt.* Valóban az NGEB hiteleit a tagországok eddig majdnem ingyen kapták, és ehhez viszonyítva a drágulás nagymértékű. De ha a gazdasági realitásokból indulunk ki, figyelembe véve a pénzügyi eszközök gazdasági ösztönző szerepét, akkor a 4⁰/₀-os limitszínvonal ellen kevés megalapozott gondolat hozható fel.

Másik érv lehet, hogy *a kamat limitszint a gyengébben fejlett szocialista országok gazdasági érdekeit sértené és korlátozná a gazdasági színvonalak nemzetközi kiegyenlítődésének folyamatát.* Tény, hogy eddig az NGEB keretei között a fejlettebb szocialista országok olcsó és kényelmes hitelhez juttatták ezeket az országokat, ami kétségtelenül pozitíven hatott gazdasági fejlődésükre. Azt sem szabad azonban figyelmen kívül hagyni, hogy ezek az olcsó hitelek csak a gazdasági haladás mennyiségi oldalát erősítették, a strukturális változásokra kevésbé ösztönöztek. Ezért a felemelt kamatszínvonal átmenetileg valószínűleg lassíthatja a nivellációs folyamatot. Ha azonban abból a jogos feltételezésből indulunk ki, hogy a megnövekedett kamatszint várhatóan növelni fogja a hitelkínálatot — ami természetesen növelné a kevésbé fejlett szocialista országok választási lehetőségeit, enyhítené a tőkés rövid lejáratú hiteligenyeket — akkor a kisebb átmeneti lassulást a nivelláció gyorsabb üteme követi majd. Várható, hogy kialakulna a hitelnyújtók bizonyos versenye, ami a viszonylagos tőkeszegénység ellen hatna.

Világosan kell azt is látni, hogy nem helyes a gazdasági segítséget és a rövid lejáratú külkereskedelmi hiteleket ömlesztve kezelni, mert ez gyengíti a kevésbé fejlett országok ösztönzését, nem teszi lehetővé ered-

ményeik forrásának pontos meghatározását. Más kérdés, hogy e szocialista államoknak minden eszközzel segítséget kell nyújtani tudományos és technikai haladásuknak, hogy kedvező hosszú lejáratú hitelekkel kell biztosítani, közös vállalkozásokat kell létrehozni stb.

A magasabb kamatszínvonal várhatóan a kevésbé fejlett szocialista országokban a gazdasági struktúra racionalizálására ösztönözne, mert ez lenne az exportképesség fokozásának legcélravezetőbb útja. Más összefüggésben, de a kamatproblémára is vonatkoztathatóan hasznos gondolatokat nyújt Bognár József, amikor hangsúlyozza a strukturális súlypontképzés szükségességét és bemutatja a gazdaságpolitikai orientáció típusait.*

A kamat limitszint ellen felhozható érvek között felmerülhet az is, hogy *inflációs folyamatokat hoz létre*. Véleményem szerint ez az aggodalom megalapozatlan lenne, mert mint ismeretes a magas kamatszint általában a deflációs politika fegyvertárába tartozik. Az persze kétségtelen, hogy az egyoldalú hitelfelvét, rövid lejáratú eszközök nem rendeltetés szerinti felhasználása — függetlenül az érvényesülő kamatszínvonalától — magában hordozza az infláció veszélyét.

A kamat limitszint mint közgazdasági emelő csak akkor érvényesülhet hatékonyan, ha összekapcsolódik az integráció terén tett egyéb racionális lépésekkel.

A kamatok differenciálása

A kamat limitszint, mint kifejtettem, a folyószámla-követelésekre vonatkozna. A hitelforrások másik kategóriáját a betétek képezik. A betéteket a transzferábilis rubeleszközök lekötésének időtartama alapján kellene fokozottabb mértékben differenciálni, mint eddig.

Külön problémakört képez a hitelek céljelleg szerinti differenciálása. Mint ismeretes, az NGEB jelenlegi hitelrendszere ötféle hitelfajtát (elszámolási, szezonális, forgalombővítő, fizetésimérleg-kiegyenlítő és beruházási hitelt) foglal magában. Az elmúlt évek tapasztalatai szerint e hitelek közül lényegében csak két hitelfajta terjedt el: az elszámolási és a szezonális hitel. A hitelek egymástól a gyakorlatban közgazdasági tartalmuk szerint nem határolódnak el, egymással helyettesíthetőkké váltak. Ezért felülvizsgálatra szorul az is, hogy milyen hitelfajtákat célszerű alkalmazni. Erre számos elgondolás van. Nézetem szerint a hitelfajták számát lényegesen csökkenteni, egymástól való elhatárolásukat pedig biztosítani kell. Meg kell fokozatosan szüntetni a kamatmentes hitelt. El kell érni, hogy a hitel valóban közgazdasági emelő legyen, ezért a jelenlegi hitelautomatizmust, amely a források vagy a tartalékok terhére minden esetben hitelez, meg kell szüntetni. A hitelautomatizmus megszüntetése természetesen összefügg azzal is, hogy megváltozik a kontingenrendszer és megváltoznak a külkereskedelmi fizetési módozatok.

Ezen elgondolások alapján a következő hitelek látszanak célszerűnek:

— *Elszámolási hitel*, amelynek feladata, hogy a követelések és tartozások időlegesen fennálló különbségeit áthidalja. Ez lényegében techni-

* Bognár József: Gazdasági dinamika és külgazdasági kapcsolatok, Gazdaság. 1969. 2. sz.

kai hitel, mert folyósítását a Bank a külkereskedelmi forgalom előre megállapított százaléka-ra biztosítja. (A százalék meghatározására többféle megoldás lehet.) A hitel maximális időtartama: 1 év, s ezen belül a hiteleket 1, 2, 3, 6 hónapi kamathatárok között lehetne megállapítani. A hitel prolongálására nincsen mód.

— *Kereskedelmi hitel*, amelynek célja lehet: a külkereskedelmi mérleg átmeneti egyensúlyhiányának áthidalása; a ki nem egyenlített elszámolási hitel meghitelezése; a szakosodás és kooperáció finanszírozása stb. E hitelt minden esetben az NGEB ügyvezetőségétől kérni kell. Maximális időtartama 2—3 év, amelyen belül a kamat differenciálását 6 hónapos időszakonként lehetne kialakítani.

Mi lenne a hitelek közötti választóvonal? Véleményem szerint a lejárat határidő. Az elszámolási hitel időtartamán felül minden más hitel kereskedelmi hitel. Ez leegyszerűsítene a hiteltervezés rendszerét is, hiszen az országok technikai jellegű hitelezéssel nem tudnák áthidalni a strukturális okokra visszavezethető hitelszükségleteket.

Az új hitelrendszerben a transzferábilis rubel jelentőségének növekedése mellett bizonyos szabadon konvertálható devizahányad alkalmazására is szükség lenne, mert ez segítené a hitelautomatizmus megszűnését, tényleges működő szlát hozna létre a szocialista és a tőkés pénzügyi piac között, fokozná a hitelező érdekeltségét, növelné a hitelezési fegyelmet.

Befejezésül hangsúlyozni kívánom, hogy a kamatprobléma a szocialista országok közötti integrációnak egyik részkérdése, amelynek határfoka csak az egész komplex valutamechanizmus eredményes továbbfejlesztése útján növekedhet. Ha a hitel továbbra is korlátozott árutartalommal rendelkezik, ha a betéteket nem lehet pénzben felvenni és — legalább részlegesen — konvertálni, ha a hitelek automatikusan mindenkor rendelkezésre állnak, akkor a kamatok felemelésének legfeljebb csak a szállítási és pénzügyi fegyelemre lehet hatása és nem válhat gazdasági emelővé.

SAJTÓ ALATT!

Fritz Baade:
LEGYEN MINDENKI JÓLLAKOTT!

Új könyvében Baade professzor sok évtizedes tanulmányai és több világkörüli útjának eredményeként szenvedélyesen, de egyúttal szakszerűen fejti ki az éhség és a szegénység elleni harc feladatait a Föld leginségesebb vidékein, a gazdaságilag elmaradott országokban.

A szerző szerint az éhség elleni világméretű harc költséges lesz, de közelről sem annyira, mint az esztelen fegyverkezés. A küzdelmet pedig a részleges kudarcok ellenére sem szabad feladni, mert a vereség az egész világot válságba sodorja és semmiféle „gazdasági csoda” sem szabadíthatja meg utódainkat ennek átkától.

284 l., kötve 37,— Ft

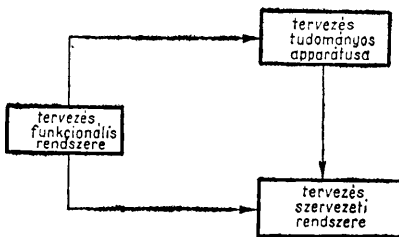
A Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó kiadványa

Kibernetika és népgazdasági tervezés

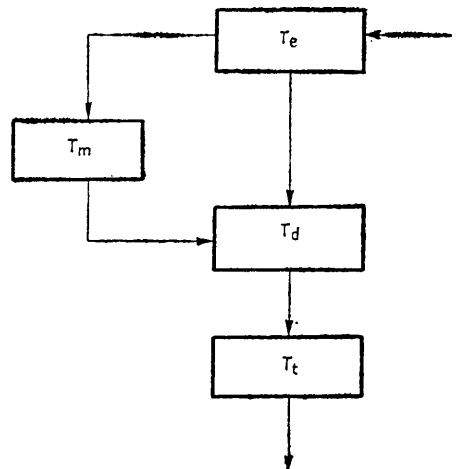
Az új gazdaságirányítási rendszerben a népgazdasági terv határozza meg (távlatilag és középtávon) — az előrelátható reális fejlődési lehetőségek keretein belül mozogva — a népgazdaság és főbb arányainak, valamint stratégiai jelentőségű részterületeinek olyan összehangolt (konzisztens) tervidőszakbeli alakulását, amely maximálisan megvalósítja a párt és a kormány gazdaságpolitikai céljait, s a fejlesztési célokhoz hozzárendeli a közigazgatási szabályozó eszközök olyan összehangolt rendszerét, amely következetesen a tervek megvalósításának irányába tereli az egyébként önállóan cselekvő gazdálkodó egységeket (gazdasági alanyokat).

Ennek a funkciónak a hatékony ellátása kétféle feltételhez van kötve: rendelkezni kell az elméleti, tudományos felkészültséggel, ismeretanyaggal, és azzal a tudományos apparátussal, amely biztosítja a tervek tartalmi megalapozottságát; rendelkezni kell egy olyan intézményesített szervezeti rendszerrel, amely a tervezési funkció hatékony és gazdaságos ellátására képes. E három tényező logikai kapcsolatát az 1. sz. ábra mutatja.

A népgazdasági tervekészítés logikai, funkcionális sémájának kidolgozása az első lépés. Ennek a sémának azt kell ábrázolnia, hogy — a ter-



1. sz. ábra



2. sz. ábra

vezési funkció adott feladata és a tervekészítés adott feltételei mellett — milyen műveleteknek (részfunkcióknak) kell megelőzniük a véglegesített terv elfogadását, s ezek a műveletek logikailag hogyan kapcsolódnak egymáshoz. Az így kialakított logikai vagy funkcionális séma egyes elemeinek tartalmi elemzéséből származtathatók a tervezés tudományos megalapozásával szemben támasztott igények — vagyis mit kell tudnunk ahhoz, hogy az egyes részfunkciók teljesíthetők legyenek. Az egyes részfunkciók formai és tartalmi kapcsolódása, valamint a kimunkált tudományos apparátus alkalmazásának igényei (főként információs igényei) meghatározzák azt az intézményi, szervezeti apparátust, amely a népgazdasági tervezés hatékony és gazdaságos megvalósítása szempontjából optimálisnak tekinthető.

A hatékony tervezéshez szükséges ismeretanyag, módszerbeli felkészültség a következő témák köré csoportosítható:

a) a reális fejlődési lehetőségek előrelátásának módszerei, a gazdasági prognózis tudományos fegyvertára;

b) a párt és a kormány politikai és gazdaságpolitikai céljainak transzformálása, „lefordítása” a tervezés nyelvére, vagy úgy is fogalmazhatnánk: a népgazdasági terv „célfüggvényének” megfogalmazásánál alkalmazható módszerek;

c) a népgazdaság belső összefüggésrendszerének megismerése. Ez a téma a legátfogóbb, ide tartozik mind az általános és speciális gazdasági törvények, illetve törvényszerűségek olyan megfogalmazása, hogy azok a tervezés céljaira felhasználhatók legyenek, mind a verbális és matematikai modellek és modellrendszerek kimunkálása, amelyek segítségével a tervező mentálisan leképezi magának azt az összefüggésrendszert, melynek alakulását a tervezés révén befolyásolni kívánja;

d) mindazok a módszerek, amelyek segítségével lemérhető a gazdasági szabályozó eszközök hatása a gazdasági folyamatok alakulására.

Itt nincs mód arra, hogy a szükséges tudományos felkészültség vázolt feladatkörével részletesebben foglalkozzunk. Nem kétséges azonban, hogy a hatékony népgazdasági tervezés meghonosítása a már elsajátított módszerek jelentős bővítését és elmélyítését követeli meg, különös tekintettel arra, hogy a tudományos felkészültséget a „tiszán elméleti” szintről az alkalmazhatóságnak olyan szintjére kell „levinni”, hogy a kidolgozott tudományos módszerek a népgazdasági tervezési folyamatba operatíven beépíthetők legyenek.

Intézményesíteni* a következő feladatköröket kell:

a) „a tudományos felkészültség előállítását”, tehát egy olyan kutatási-fejlesztési-számítástechnikai apparátust, amely megfelelő program szerint képes a tervezés tudományos megalapozására;

b) a tulajdonképpen tervezési vagy tervekészítési munkát, amely — mint döntéselőkészítési funkció — a végleges tervvariáns kiválasztását készíti elő, elsősorban a tervvariánsok kidolgozása révén;

c) magát a döntést — ahol valójában döntési rendszerről van szó, kezdve a gazdaságpolitikai döntések együttesétől egészen a végleges tervvariáns kiválasztásáig;

* Intézményesítés alatt itt tulajdonképpen azt kell érteni, hogy a felsorolt funkciók ellátására már meglévő szervezetek struktúráját és működését a tervezési módszerek tökéletesítésével párhuzamosan ugyancsak tökéletesíteni kell.

d) a tervezési funkció információrendszerét — vagyis mindazoknak a műszaki-gazdasági információknak az előállítását, gyűjtését, tárolását és feldolgozását, amelyekre a hatékony tervezéshez szükség van;

e) a tervek teljesítésének biztosítását, ami a mi feltételeink között döntően a gazdasági szabályozók helyes megválasztását és alkalmazását jelenti.

★

A népgazdasági tervezés felsorolt problematikájából a közgazda számára kétségkívül a legérdekesebb a népgazdasági összefüggésrendszer megismerése, feltárása, modellezése. Alig vitatható, hogy a gazdaság-elmélet ma nem ad kezünkbe olyan logikailag konzisztens, általános összefüggéseiben és részleteiben kidolgozott gondolati modellt, amely úgy leképezné a konkrét gazdasági valóságot, hogy részbeni és még kevésbé teljes formalizálással „végig lehetne rajta játszani” az egy vagy több paraméter módosításából eredő változások továbbgyűrűző hatásait. Nincs még verbálisan kifejtett gondolati modellünk sem, amely képes lenne a különböző monopolista és oligopolista elemekkel átszőtt, a növekvő hozadék törvényét hol követő, hol nem követő, immobilitásokkal és inkonvertibilitásokkal terhelt, tehát sűrűlódásokkal (frikciókkal) teli, nem tökéletesen és nemcsak az árak révén kommunikáló piacok és gazdasági alanyok bonyolult szövedékét elméletileg megfogni. Pedig ebbe a bonyolult összefüggésrendszerbe akarunk irányítóan beavatkozni, s amíg ilyen modellünk nincs, addig a gazdaság irányítása sokkal inkább művészet, mint tudomány — pontosabban tudományos részismereteket felhasználó, részjelenségeket tudományosan elemző, de szintézisben intuitív akció.

Az utolsó két évtizedben fejlődésnek indult és eléggé nagy lendületet vett egy olyan interdiszciplináris kutatási irány, amely cél elérésére szervezett, nagyon bonyolult rendszerek általános tulajdonságait kutatja. Minthogy a népgazdaság is a bonyolult hatások, kölcsönhatások és visszahatások ok-okozati láncából,* egymásra ható elemek sokaságából áll, amely a változók nagy számával leírható,** az általános rendszerelmélet felismeréseinek és módszerének alkalmazása a gazdasági rendszerre kézenfekvő. A gazdasági rendszereknek ilyen szellemben való vizsgálatára a *gazdasági kibernetika* elnevezés honosult meg (különösen a Szovjetunióban). Amikor ugyanis ilyen bonyolult rendszerek elemzéséhez fogunk, fokozott mértékben szükségünk van egy *rendezési elvre*, egy bizonyos szemléletmódra, amelynek segítségével a valóság jelenségvilágában gondolatilag rendet tudunk teremteni. Ezt a rendezési elvet adja nekünk az általános rendszerelmélet. Az általános rendszerelmélet abból a felismerésből indul ki, hogy minden bonyolult rendszer (biológiai, technikai, társadalmi rendszer) működésében és struktúrájában bizonyos közös vonások fedezhetők fel. Nem tartalma szempontjából vizsgálja az egyes rendszereket, hanem a rendszer viselkedésének általános, közös és kvantifikálható jellemzői alapján, s ebből következtetéseket von le a rendszer struktúrájára, stabilitására, s egyéb tulajdonságaira vonatkozóan. Így szűri ki a minden rendszerre közös jellemzőket, amelyeket azután, amikor egy konkrét rendszertípussal — például gazdasági rend-

* Lange O.: Bevezetés a közgazdasági kibernetikába. Közgazdasági Kiadó, 1966.

** Cherry C.: Kommunikationsforschung — eine neue Wissenschaft, S. Fischer Verlag, 1963.

szerral — állunk szemben, megfelelően reinterpretálni kell. Ilyen általános kibernetikai fogalmak (csak példaképpen soroljuk fel): az önszabályozás, az adaptáció, a visszacsatolás, a fekete doboz, a struktúra, az egyensúly és a stabilitás. A konkrét szaktudományra reinterpretált általános rendszerelméleti fogalmak adják azután a szaktudomány kutatójának kezébe azt az említett rendezési elvet, amelynek segítségével végeredményben el lehet jutni a vizsgált rendszer modellezéséhez.

Ez természetesen igen hosszú út, s a közgazdaságtanban ma — világszerte — még csak ott tartunk, hogy kísérletek történnek a kibernetikai fogalomtár gazdasági interpretálására. Innen oda eljutni, hogy egy konkrét gazdaság modellezhető legyen, valójában hosszú távú kutatási program megvalósítását jelenti. Az első lépéseket azonban minél előbb meg kell tenni, mert a népgazdasági összefüggésrendszer megfogalmazása a kibernetika fogalomtára segítségével igen gyümölcsözőnek bizonyulhat. Gondoljunk például arra, hogy mai gazdasági rendszerünkben a népgazdasági folyamatokat (kibernetikai értelemben) az ún. gazdasági szabályozó eszközök segítségével irányítják. Úgy is lehet mondani, hogy a szabályozott alrendszer (a gazdálkodó alanyok együttese) viselkedését egy kétszintű szabályozó alrendszer (regulátor) irányítja — a regulátor alsó szintje a piac (amely fekete doboz), felső szintje pedig a piaci feltételeket meghatározó gazdasági szabályozó eszközök együttese. A szabályozók különböző típusai a szabályozó rendszer elemei. Egy-egy ilyen eszköz (például a beruházási hitelkamat, a részesedési alap jövedelemképzési hatása, a devizaszorzó) a regulátor bizonyos transzformációit képviseli. E szabályozó elemek feladata, hogy bizonyos jelenségeket oly módon szabályozzanak, hogy az előre — a népgazdasági tervben — meghatározott értéktartományban mozogjanak (például a beruházási volumen egy-egy ágazatban ne haladjon meg egy előre megadott határt, a személyi jövedelmek ne „szaladjanak el” stb.). E szabályozó elemek működését ki lehet, sőt ki kell fejezni egzakt módon, hiszen mindegyikük egy szabályozási kört alkot s így a gazdasági rendszer homeosztázisának része. Ennek módja az, hogy meghatározzuk egy-egy gazdasági szabályozó eszköz és az általa szabályozott változó (ahol változó alatt a terv alapjául szolgáló makromodell szabályozni kívánt értékét értem) megfelelő függvényszerű összefüggését, illetve ennek az összefüggésnek bonyolultabb modelljét. Az ilyen szabályozáselméleti megfontolásokon alapuló modell segítségével a gazdasági szabályozó eszköz hatása a gazdasági jelenségek alakulására sokkal komplexebben mérhető, mint az egyszerű, többnyire csak kettős relációk elemzésével. Itt most vázlatosan igyekeztünk bemutatni a rendszerelmélet egyik alkalmazási lehetőségét, s azért választottuk éppen ezt a példát, mert — Bertalanffy* szavaival — visszacsatolás jellegű mechanizmusok képezik társadalmi rendszerekben is a céltudatos viselkedés alapját.

A speciális példáról visszatérve az általános fejtegetésre, az elmondottak szellemében — és az analógiákban rejlő minden veszély tudatában — a népgazdaság egésze olyan *szabályozási rendszerként* fogható fel, amelyben a szabályozott alrendszer a gazdálkodó egységek összessége, a regulátor a szabályozott piac, s amelynek végül van egy ún. „vezérlő eleme” is, éppen a népgazdasági terv, amely az egész rendszer célját, fel-

* Bertalanffy L.: General Systems Theory. General Systems Yearbook, Vol. 1. 1956.

adatát, szabályozásméleti értelemben vett „normáját” határozza meg.* Ez a „norma” valójában a népgazdasági terv. Ha problémánkhoz a hatékony tervezéshez szükséges ismeretanyag meghatározásának oldaláról közelítünk, akkor az a feladatunk, hogy ennek a vezérlő elemnek — amely magában is bonyolult alrendszer — a belső szerkezetét feltárjuk. Vagyis meg kell határozni a „norma” tartalmát s innen visszagördítve mindazokat a tevékenységeket (funkciókat), amelyeket a norma meghatározása végett el kell végezni, e funkciók közötti logikai kapcsolatok hálóját (sémáját), valamint az egyes funkciókhoz rendelt döntéseket és információfeldolgozásokat, továbbá a közöttük végbemenő információ-áramlásokat.

Ha viszont szervezési aspektusban közelítünk témánkhoz, akkor magát a tervekészítési funkciót kell szabályozási rendszerként felfognunk, amelynek célja a beáramló információ „nyersanyagból” információ jellegű „termék” — a népgazdasági tervjavaslat — előállítás. Ez a rendszer szervezeti egységek láncolatából áll, amelyek különféle funkciókat töltenek be és oly módon állnak egymással kapcsolatban, hogy egyesek felfogják a kintről jövő információkat, azokat (saját funkciójuknak megfelelően) átalakítják, más szervezeti egységekhez továbbítják, s így ezek az információk szervezeti egységről szervezeti egységre haladva egyre újabb átalakításokon mennek keresztül, amíg az utolsó szervezeti egység azokat ismét a külvilágnak átadja. Az említett áthaladás azonban nem lineáris (úgyhogy a „nyersanyag” az elején a rendszerbe lép és a végén a „végtermék” kilép), hanem olyan szervezettel állunk szemben, amely az eleje állított cél érdekében saját működését szabályozni, sőt ezen túlmenően saját szerkezetét is a szükségesnek megfelelően átalakítani képes. Vagyis a működésében megfigyelhető zavarokat öntevékenyen elhárítja (tehát nemcsak önszabályozó rendszer, hanem tanuló, adaptív rendszer is). Ilyenné kell fokozatosan átalakítani a tervezés jelenlegi intézményeit.

A korszerű tervezésnek — Jantsch szóhasználatával** — *integráló tervezésnek* kell lennie, vagyis a tervekidolgozás folyamata és a tervezés intézményi megoldásának folyamata nem párhuzamos vagy egymásra következő, hanem egymással integrált folyamatoknak tekintendők. Csak ez a módszer képes komplex dinamikus rendszereket tervezni — más szóval, csak az integráló tervezés biztosítja nemcsak a terv tartalmának, hanem a tervezési funkció megszervezésének tudományosságát is. Az integráló tervezés biztosítja, hogy nemcsak a változáshoz vezető akciókat vagy a változás elemeit tervezzük meg, hanem hogy meghatározott cél elérése végett tervezzük. A „jövőt teremtő” tervezés tehát komplex dinamikus rendszer változását tervezi és így végeredményben a tervezett rendszer szimulációját követeli meg többváltozós bemenetek alapján. Olyan intézményeket követel meg, amelyek képesek lehetséges jövőbeli állapotok különböző változatainak modellezésére, ennek alapján alternatív stratégiák kimunkálására és a különböző stratégiák (döntő láncszemek) következményeinek becslésére, valamint az értékrendszer dinamikájának előrebecslésére. Az integráló tervezés egyben adaptív tervezés,

* Majminasz E. Z.: K analize ekonomiceszkoj szisztemi. *Ekonomika i Matematiceszkije Metodi*, 1966. 2. sz.

** Jantsch E.: *Adaptive Institutions for Shaping the Future. „Theory of Large Organizational Systems”* szemináriumon tartott előadás, Dubrovnik, 1969. augusztus.

vagyis intézményei képesek arra, hogy folyamatosan összehasonlítsák a terv céljait a változó környezettel, s ehhez megfelelő információrendszert teremtenek maguknak.

Az ilyen integráló tervezés — amely elveiben maga is az általános rendszerelmélet felismeréseit alkalmazza — szervezeti szempontból is csak a rendszerelmélet és kibernetika szemléletének alkotó felhasználásával valósítható meg.

★

A továbbiakban bemutatunk egy kísérletet arra, hogy az említett első aspektusban vizsgálva a kérdést, hogyan lehet eljárni. Vagyis bemutatjuk a népgazdaság vezérlő elemeként értelmezett népgazdasági tervezés funkcionális bontását, és pedig a távlati tervezés példáján, helyszűke miatt az információfeldolgozási vonatkozások mellőzésével, illetve pusztá említésével.

Rendszerszervezésnél a bevált módszer az, hogy a rendszert — egy-egy egyes bontási ismérvek alkalmazásával — fokozatosan elemekre bontjuk. Így a bontás minden lépcsőjén az egyes elemek valójában maguk is többekévesé összetett alrendszerek. Az adaptív önszabályozó rendszer vezérlő elemének főbb funkciói a következők: szükség van egy befogadó elemre, amely a kívülről érkező impulzusokat (a mi esetünkben információkat) felveszi — ez a *receptor*. Ehhez csatlakozik egy *konverter*, amely a beáramló információkat átalakítja oly módon, ahogyan arra a vezérlő elemnek szüksége van. A konverterhez csatlakozik egyrészt az elem *memóriája*, amely a beérkező információkat tárolja és aktualizálja. A konverterhez csatlakozó másik elem a *transzformátor*, amely a vezérlő elem tulajdonképpeni funkcióját hajtja végre: előállítja azt az információt, a vezérlő elem esetében a rendszer normáját, amely ebből az alrendszerből kiáramlik. A transzformátorhoz csatlakozik még egy konverter, amely a kibocsátott információt „lefordítja” a címzett alrendszer nyelvére. A távlati tervkészítés folyamatának durva sémája (2. sz. ábra) tehát a következő: a tervkészítéshez szükséges információ beáramlik (a receptoron keresztül, amelytől itt az egyszerűség kedvéért eltekintettünk) a T_e elembe (1. konverter), onnan — tárolás és aktualizálás céljából — a T_m elembe (memória) és ezzel egyidőben a T_a elembe (transzformátor). Ez a „döntési” elem továbbítja a tervet a T_i elemnek (2. konverter), ahonnan a kész terv elhagyja az alrendszert. A 3. sz. ábra mutatja ezeknek a nagyon összevont elemeknek a részletesebb bontását.

Mielőtt a két séma egyes elemeit tartalmuk szempontjából közelebb-ről megvizsgálánánk, nézzük meg, mit kell az alrendszert elhagyó normának, tehát a távlati tervnek tartalmaznia. Az egész alrendszer működését, az egyes elemekbe telepítendő információfeldolgozási és döntési algoritmusokat ugyanis a távlati terv tartalma, az alrendszer célja határozza meg. Ez a következő:

1. A népgazdaság előirányzott fejlődési üteme.
2. A fejlődés fő arányai.
3. A nemzetközi kapcsolatok alakulásának előirányzata.
4. Lényeges ágazatok fejlesztési céljai, kiemelt fejlesztési célok előirányzata (a népgazdaság fejlesztésének „stratégiai tényezői”).

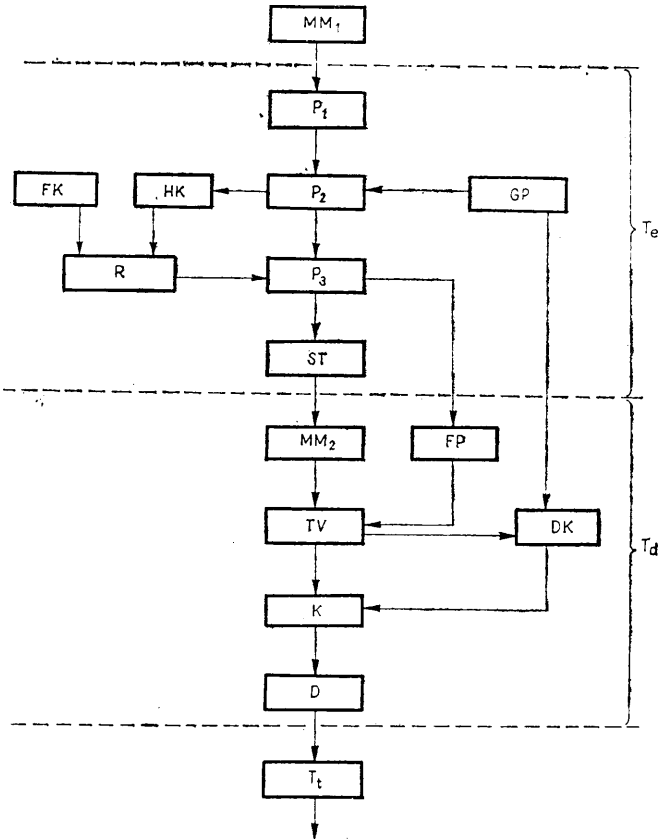
5. Az életszínvonal alakulása, a szociális-kulturális ellátottság fejlesztése, a szakemberképzés előirányzatai.
6. Területi fejlesztési célok.

Mint említettük, a népgazdasági főbb összefüggések tervezésénél elképzeléssel kell rendelkezni arról, hogy a felsorolt „globális mutatók” alakulása milyen törvényszerűségek szerint megy végbe. Más szóval: a tudományban használt modellfogalom általános értelmében modellre van szükségünk, amely ábrázolja a vizsgálni kívánt jelenségek kölcsönös összefüggéseit. Ilyen modell mindig jelen volt a tervezés során. Kívánatos azonban, hogy ez a modell *minél egzaktabban* — még ha verbálisan is — *megfogalmazott modell* legyen. Véleményünk szerint a tervezésnek ebben a stádiumában ezt a modellt nem úgy kell előállítani, hogy az ún. mikrofolyamatokat aggregáljuk. Tehát nincs szükség arra, hogy külön-külön elképzelésünk legyen a népgazdaság viszonylag bontott részeinek (például ágazatainak) távlati fejlődéséről, amelyek valamilyen összegezése alapján aztán megkapjuk a „globális” folyamatokat. A népgazdaság ún. makrofolyamatainak megvannak a kimutatható saját törvényszerűségei. (A marxai újratermelési séma is ilyen makromodell.) Olyan „makromodellre” van tehát szükségünk, amely csak e fő mutatók kölcsönös összefüggéseit ábrázolja. Vagyis azokat az összefüggéseket, amelyek távlati időhorizontban egyáltalában előrebecsülhetők és tervezhetők. Ezek lényegében: a nemzeti jövedelem növekedési rátája, a beruházások növekedési rátája, a fogyasztási alap növekedési rátája, esetleg bizonyos külkereskedelmi jellegű mutatók. Az első lépés tehát olyan makromodell kimunkálása, amely a főbb népgazdasági folyamatok alakulását és kölcsönös egymáshatását ábrázolja, elsősorban a növekedési ütem maximalizálását meghatározó tényezők szempontjából. Még nem szerepelnek benne sem gazdaságpolitikai megkötöttségek, sem stratégiai tényezők. E modellben jelentős szerepe lehet például a szakirodalomban „növekedési modellek” valamint „népgazdasági termelési függvények” néven ismert matematikai modelleknek. A gyakorlott tervező-közgazda verbálisan meg tudja fogalmazni ezt a modellt, mégis annak meghatározása, hogy ebben a makromodellben mely változók szerepeljenek, a változók között milyen jellegű relációk tételezhetők fel, tehát a modell formalizálása, már a tervezéstechnika fejlesztésével kapcsolatos fontos kutatási feladat. Mégpedig összetett feladat: elméleti közgazdasági kutatás (az összefüggésrendszer feltárása), majd gazdaságmatematikai kutatás (az összefüggésrendszer formalizálása). Ezt a távlati tervezés alapjául szolgáló feltételezett makromodellt jelöli a 3. sz. ábrán az MM_1 elem.

Az alrendszer T_1 elemébe áramlik a terv kidolgozásához szükséges információ. A T_1 elemben folyik a tervvariánsok kidolgozását előkészítő elemzési munka, amelynek egyik fontos mozzanata az alrendszerbe beáramló információ olyan rendezése és feldolgozása, hogy ennek az elemzőmunkának a szükségleteit kielégítse.

A tervvariánsok kidolgozását megelőző elemzőmunka első lépése a jövő várható fejlődésére vonatkozó *távlati prognózis* (P_1 elem a 3. sz. ábrán).

A prognózis kérdését kétféleképpen kell megközelíteni. Amíg a „makromodell” valójában nincs meg, addig tulajdonképpen csak úgy



3. sz. ábra

lehet eljárni, hogy egy-egy összefüggéspárnak a várható alakulását vizsgáljuk. Például: a múltira vonatkozó elemzések alapján megismerhető, hogy a termelőberuházások növekedése milyen mértékben járul hozzá a nemzeti jövedelem növekedéséhez. Ez lehet trendszerű vagy ciklikus idősor, vagy — ez a valószínű — trend körül többé-kevésbé szabályosan oszcilláló idősor. Ennek az összefüggéspárnak az alapján (ahol rokon struktúrájú idegen országok idősorai is bevonhatók összehasonlításul a vizsgálatba) prognózis készíthető arról, hogy egy bizonyos megkívánt növekedési ráta milyen mértékű termelőberuházást (és milyen időeltolódással) igényel, ebből pedig a nemzeti jövedelem felhalmozási hányada is levezethető. Fordítva: feltételezve a fogyasztási hányad valamilyen előírt növekedési rátáját, a felhalmozási hányadból termelési beruházásokra jutó rész alapján kiszámítható a nemzeti jövedelem maximálisan lehetséges növekedési üteme. Számos ilyen összefüggés-pár állítható fel a távlati tervben szereplő mutatók között. Ezek elemzése és összevetése már bizonyos képet ad, még hozzá több változatban, a várható jövőbeli fejlődésről. Az előbb említett termelési függvények is ebben az elemzésben hasznosíthatók, habár ezek gyakran már több mint két változó kö-

zötti összefüggést ábrázolnak. Amikor viszont már lesz „igazi” makro-modell, akkor a prognózis abból áll, hogy ezt a matematikai összefüggés-rendszert számannyal kell megtölteni és számítógépen „lefuttatni” — természetesen különböző kiinduló értékekkel.

A távlati prognózis tehát számszerűen ad felvilágosítást arról, hogy a népgazdaság fő mutatói — különböző feltételezések esetében — várhatóan hogyan alakulnak. Ez a funkció nagy mennyiségű számítást igényel, s gazdag alkalmazási lehetőségeket nyújt főképpen a matematikai statisztika elemzési eszközei számára (trendszámítás, egyszerű és többváltozós korrelációs számítás stb.). Itt is fontos kutatási feladat vár megoldásra: a prognózis ezen „eszközeinek” kimunkálása, nevezetesen hogy mely összefüggéspárok milyen módszerekkel becsülhetők meg legcél-szerűbben. Itt főként a statisztikai idősorok vizsgálatának és extrapolációjának technikája vár továbbfejlesztésre, oly módon, hogy azok a tervezési apparátusnak alkalmazható állapotban átadhatók legyenek.

A prognózisok készítésének első stádiumában a különböző variánsok úgy állnak elő, hogy az akaratunktól függetlenül alakuló paraméterek (például világgazdasági helyzet, demográfiai tényezők) várható alakulásáról többféle feltételezést vezetünk be. Vannak a modellünkben azonban ún. akcióparaméterek is, vagyis olyan paraméterek, amelyek a gazdasági döntéseket hozó szervek (testületek) akaratára szerint befolyásolhatók.

Az állami gazdaságpolitika rendszerelméletileg úgy interpretálható, mint az ilyen akcióparaméterek kívánt értékeinek meghatározása. Ez azonban nem ilyen egyszerű, és pedig két okból: *a)* a gazdaságpolitikai célokat nem fogalmazzák meg kvantifikált alakban, tehát nem csatlakoztathatók be közvetlenül a — lényegében kvantifikált — tervezési folyamatba, *b)* a gazdaságpolitika valójában nem kizárólag egyetlen felső szintű társadalmi akaratnyilvánítás, hanem az ilyen akaratnyilvánítások hierarchikus rendszere.

A logikailag tiszta fogalmazás mégis megkívánja, hogy a rendszer felépítése során minden döntés mellé egy döntési ismérvet vagy ismérv-rendszert rendeljünk, hiszen ilyen ismérvrendszer nélkül a döntés nem lehetséges, mert az alternatívák nem értékelhetők. A tervezési döntéseknek pedig az alternatívák értékelésénél nyilvánvalóan a gazdaságpolitikai célokhoz kell igazodniuk, helyesebben: a döntési ismérvet úgy kell megfogalmazni, hogy az állam gazdaságpolitikai céljait fejezze ki. A döntés során nemcsak hogy nem kerülhetünk ellentétbe a társadalmi, gazdasági célokkal (amelyeket a gazdaságpolitika fogalmaz meg), hanem úgy kell döntenünk, hogy e célok megvalósítását előmozdítsuk (ebben rejlik a tervezés aktív szerepe).

Mint ahogy ebben a tanulmányban a népgazdasági tervezést úgy értelmeztük mint a népgazdaság vezérlő elemét, amelyben egyetlen döntés van csak, nevezetesen a különböző tervváltozatok közötti választás, a rendszernek csak egy helyén van szükségünk döntési ismérvre, s így a gazdaságpolitikát is egysíkián értelmeztük: a népgazdaság távlati fejlődésére vonatkozó *gazdaságpolitikai célok megfogalmazásaként*. E célok megfogalmazását telepítettük a 3. sz. ábra GP elemébe. Ebben az elem-ben tehát a következő folyamat megy végbe: a népgazdaság távlati fejlődésére vonatkozó gazdaságpolitikai célok verbális megfogalmazása, továbbá „lefordítása” a prognózis és a terv mennyiségű nyelvére.

Ez természetesen rendkívül nagyfokú absztrakció, amelyre azonban a vizsgálatnak ezen a pontján — a logikai tisztaság miatt — szükség van. A valóságban egyrészt a tervezés és a gazdaságpolitikai célok meghatározása között ugyanolyan iteratív „ide-oda játszás” megy végbe, mint a rendszer egyes elemei vagy alrendszerei között általában — amire az alrendszerek iteratív működésével kapcsolatban még szó lesz. Másrészt a tervezési rendszer egyetlen döntésre való „kihegyezése” is jelentős absztrakció: a távlati tervkészítésen belül is számos döntés előzi meg a tervvariánsok közötti választás „fődöntését”, s mind e kisebb döntésekhez is tartozik megfelelő döntési ismérv, amelyet ugyancsak a gazdaságpolitika megfelelő „fejzete” szolgáltat.

De ezen túlmenően: a „gazdaságpolitika” kifejezés a szakirodalomban a legkülönbözőbb dolgokat takarja. Más az a gazdaságpolitika, amely a népgazdaság távlati fejlődésére vonatkozik, mint az, amely ágazati vagy ágazaton belüli problémákkal kapcsolatos, nem is szólva pl. a külkereskedelmi, a beruházási, a pénzügyi vagy éppenséggel az építési, vagy árpolitikáról. Nyilvánvaló, hogy a különböző gazdaságpolitikák, mind a bennük kifejtett célok időhorizontja, mind az érintett terület átfogóbb vagy kevésbé átfogó jellege szerint sajátos hierarchiát alkotnak. A népgazdaság irányításának van egy döntési hierarchiája, s ehhez tartozik a döntési ismérveket szolgáltató gazdaságpolitikák megfelelő hierarchiája. A rendszerelmélet e hierarchia megfogalmazásában, a „gazdaságpolitika” szó jelenlegi sokértelmősége okozta zavarban a szükséges rend teremtésénél ugyancsak jelentős szolgálatokat tehet.

Most következik a *prognózis második lépése (P₂)*.

A gazdaságpolitikai célokat be kell csatlakoztatni a prognóziskészítésbe. Ez a művelet többértű: egyes korlátozó feltételek nyilván úgy hatnak, hogy „visszafogják” bizonyos mutatók fejlődési ütemét, mások viszont bizonyos arányokat előre rögzítenek és ezen keresztül határolják be a távlati terv mutatóinak megengedett alakulását. Elképzelhető például, hogy a KGST-n belüli munkamegosztás, illetve a távlati fejlesztési tervek egyeztetése a külkereskedelem struktúráját meghatározott módon megköti, ami megfelelően visszahat mind a beruházási politikára, mind — összetetten — a nemzeti jövedelem növekedési ütemére. Bizonyos átfogó területi fejlesztési koncepciókat is ebben a tervezési szakaszban kell érvényesíteni. A gazdaságpolitikai célok beépítése a „makromodellbe” tehát azt eredményezi, hogy eredeti variánsaink közül némelyeket törölni vagy módosítani kell, illetve új variánsok is szülehetnek.

A távlati tervezés azonban nem merül ki sem a várható fejlődés prognózisában, sem bizonyos gazdaságpolitikai elgondolások érvényesítésében. A tervezésnek a gazdasági fejlődés alakításában aktív szerepet kell játszania. Ez az aktív szerep abban nyilvánul meg, hogy feltárja a távlati fejlődésnek azokat a tényezőit, amelyekkel a gazdasági növekedés meggyorsítható. Ezeket a tényezőket éppen aktív szerepük miatt nevezzük „stratégiai” tényezőknél, mert a *gazdaságfejlesztés távlati stratégiája* e tényezők feltárását és érvényesítését jelenti. E stratégiai tényezők lényegében olyan részterületek meggyorsított fejlesztésében fejeződnek ki, amelyekből az általános növekedési ütemet meggyorsító strukturális változások várhatók a népgazdasági arányokban. A stratégiai tényezők tervezése révén a „tisza” makromodellbe bizonyos „mikro”-területek vo-

nulnak be, ezért nevezzük majd a tulajdonképpeni tervvariánsok kidolgozásának alapjául szolgáló gondolati modellt „bővített” makromodellnek. Oda azonban még hosszú út vezet.

Be kell gyűjteni a „területről” — illetve a műszaki-gazdasági fejlesztésért felelős szervtől — a különböző távlati fejlesztési koncepciókat. Ezek a legkülönbözőbb területekre vonatkozhatnak: energiabázis fejlesztése, közlekedési hálózat fejlesztése, egyes népgazdasági ágazatok, iparágak fejlesztése, új termékcsoportok vagy nyersanyagfajták termelésének meggyorsítása, a gazdaság szellemi bázisának fejlesztése stb. Nyilvánvalóan szembesítik a jelenlegi helyzetet a világszínvonallal, valamint a fejlesztés várható népgazdasági kihatásait a ráfordítások mértékével. Ezt a funkciót telepítettük az *FK* (fejlesztési koncepciók) elembe.

A fejlesztési koncepciókat egységes ismérvek szerint értékelni kell. Vagyis ki kell dolgozni a fejlesztési koncepciók értékelésére alkalmas *hatékonysági ismérveket* (*HK* elem). Ez már kifejezetten a központi tervezés feladata, mert hiszen a koncepciók kidolgozói nem ismerhetik az összgazdasági szempontokat, sem pedig a távlati prognózis mindenkori állapotát, amely a fejlesztési koncepciók értékelésének egyik szempontja (a prognózisnak része ui. a nemzetközi összehasonlítás, az ország „helyének” meghatározása a fejlettségi skálán, s ebből a szempontból más-más fejlettségi fokon más-más fejlesztési elgondolások játszhatnak döntő szerepet — gondoljunk például a relatív munkaerőtöbblet, vagy hiány állapotára, amely befolyásolja az állóeszköz-intenzív — vagy energiaintenzív — fejlesztés gazdaságosságát. Más szóval: a mindenkori fejlettségi állapot is belejátszik abba, hogy hol lehet „megugrani”). A fejlesztési koncepciók értékelése messzemenően megoldható a megszokott és elsajátított gazdasági elemzési módszerekkel is, kívánatos azonban az ismérvek formalizálása, amely a döntés objektívizálásának szükséges feltétele.

A hatékonysági ismérvek (vagy a szokványos elemzéssel való értékelés) alapján a *fejlesztési koncepciókat rangsorolni kell* (*R* elem) abból a szempontból, hogy milyen mértékben járulhatnak hozzá a gazdasági növekedés ütemének meggyorsításához.

A már eddig rendelkezésre álló prognózis körülbelül képet ad arról, hogy „mi fér bele” a felhalmozási hányad beruházási részébe, s ennek alapján kiemelhetők a rangsor elején álló leghatékonyabb fejlesztési koncepciók.

Most következik a *prognózis harmadik lépése* (P_3): be kell építeni a legjobb fejlesztési koncepciókat a prognózisba. Más szóval: új hipotéziseink vannak a prognózis számára — meg kell vizsgálnunk, hogyan alakulnának a népgazdaság legfontosabb mutatói, ha aktív fejlesztési politikával az elfogadott koncepciók szerint átalakítjuk a népgazdaság struktúráját. Makromodellünket mind e struktúraváltozások figyelembevételével kell újraszámítanunk.

Természetesen ezt a prognózist is több változatban kell készíteni, főleg eltérő kiinduló hipotéziseink miatt.

A tervelőkészítés utolsó funkciója a *stratégiai tényezők* meghatározása (*ST* elem). Új prognózisaink ugyanis most már eléggé megbízható képet adnak arról, hogy mely fejlesztési koncepciók látszanak a legalkalmasabbnak arra, hogy a gazdasági növekedést meggyorsítsák. Így megvan az alapunk arra, hogy meghatározzuk a gazdasági fejlesztés

„stratégiai tényezőit”, a lényeges ágazatok fejlesztési céljait és a kiemelt fejlesztési célok előirányzatát (helyesebben ezek első variánsait).

Most értek meg a tervekészítés előkészítő munkálatai arra, hogy elkezdődhessék a tulajdonképpeni tervekészítés. Vagyis a tervinformációt olyan alakra „konvertáltuk”, hogy tervvé transzformálható legyen. A tulajdonképpeni tervekészítés lényegében egyértelmű az arról való döntéssel hogy milyen célkitűzések szerepeljenek a tervben, döntés pedig csak ott lehetséges, ahol választási lehetőség van. A végleges tervdokumentum kialakítását tehát tervvariánsok kidolgozásának, valamint a variánsok közül a legmegfeleleőbb, „optimális” variáns kiválasztásának kell megelőznie. Ez a funkció van a T_a elembe (2. sz. ábra) telepítve. Ebben az elemben tehát a következő funkciók mennek végbe: a) a tervvariánsok kidolgozása, b) a döntési ismerv meghatározása, c) maga a döntés.

Első lépés annak az összefüggésrendszernek a kialakítása, amely a távlati tervben szereplő összes mutatókat felöleli, vagyis a fent „bővített makromodellnek” nevezett rendszer (3. sz. ábrákon az MM_2 elem) kidolgozása.

Ismét azt kell elmondani, amit már az első makromodellről mondtunk — ismereteink jelenlegi állása mellett itt inkább csak gondolati, verbálisan kifejtett modellről lehet szó, amely természetesen a kölcsönös összefüggéseket is csak olyan mértékben veheti figyelembe, amint ez verbális kifejtésnél lehetséges. Minthogy azonban itt már gazdasági részterületekre vonatkozó elgondolásokkal bővített összefüggésrendszerrel állunk szemben, a már elsajátított matematikai módszerek — esetleg bizonyos adaptációval — felhasználhatók egyes részösszefüggések formalizálására. Elsősorban bizonyos erősen aggregált ÁKM-modellekre lehet itt utalni, továbbá ágazati termelési függvényekre, a fogyasztás előrebecslésére szolgáló modellekre (amelyek megfelelő demográfiai előrebecsléseket is magukba foglalnak) stb. Tehát verbális és formalizált részekből összeálló vegyes „modellel” fogunk eleinte dolgozni. Mihelyt azonban rendelkezésre áll a teljesen formalizált makromodell, annak megfelelő bővítése már nem okoz nagy elméleti problémát — noha esetről esetre újonnan meg kell szerkeszteni, a mindenkor stratégiai tényezőktől függően. Mindenesetre rendelkezünk majd egy gondolati sémával, amelyből meg tudjuk állapítani, hogyan hatnak egymásra és hogyan határozzák meg egymást a nemzeti jövedelem növekedési üteme, a nemzeti jövedelem megoszlása fogyasztási és felhalmozási hányadra, a felhalmozási hányad megoszlása termelő és nem termelő beruházásokra, valamint tartalékképzésre, a nemzetközi gazdasági kapcsolatok viszonylati és ágazati struktúrája, a nemzetközi kereskedelem szerepe a nemzeti jövedelem képzésében; hogyan hatnak vissza a stratégiai fejlesztési koncepciók a fent felsorolt mutatók alakulására; mi a kölcsönös összefüggés nemzeti jövedelem, fogyasztási hányad, életszínvonal alakulása között; e felsorolt tényezők milyen igényeket támasztanak a tudományos kutatás fejlesztésével és a szakemberképzéssel szemben; végül mi a kölcsönhatás az országos gazdasági fejlődés és a területi fejlesztés között.

Ezt a modellt kell most számanyaggal megtölteni, hogy megkapjuk a távlati terv különféle variánsait. A szükséges számanyagot a prognózisaink utolsó, tehát a fejlesztési koncepciók és a gazdaságpolitikai célok hatásait is figyelembe vevő változatai szolgáltatják. A prognózisból kell

kiírni a numerikus paramétereket; ezek lesznek a makromodellbe behelyettesítendő paraméterek (TP elem). A különböző paraméterértékek képviselik az egyes variánsok alapjául szolgáló hipotéziseket. Így aztán rendelkezésünkre állnak különféle *tervvariánsok* (TV elem). Ezek a tervariánsok a különböző mutatókat már abban az elrendezésben tartalmazzák, amelyet a távlati tervtől megkívánnak, alátámasztva a megfelelő számítási anyaggal, különösen a hipotézisek explicit kifejtésével, továbbá az egyes variánsok előnyeinek és a velük járó áldozatoknak az összevetésével.

A tervariánsok között választani kell. A választás csak bizonyos *ismérvek* alapján történhet. Ezeket meg kell határozni (DK elem). Itt lép fel a „népgazdasági optimum” sokat vitatott problémája. Egészen függetlenül attól, hogy egyáltalában lehetséges-e a népgazdasági optimumot oly módon egyértelműen definiálni, hogy ezáltal még a tervmunkához szükséges konkrétsága megmaradjon — ami még korántsem tisztázott kérdés, különösen ha ezt a kritériumot formalizálni is akarjuk —, az is megfontolandó, hogy az optimum problémája ebben a formában a távlati tervezés szakaszában egyáltalában felvetődik. Illetve, ha igen, akkor úgy vetődik fel, hogy „maximális növekedési ütem”, korlátozva a kiinduló állapot, tehát a lehetőségek és a gazdaságpolitikai célkitűzések által. Ez az optimumismérv azonban nem elegendő kritérium a tervariánsok közötti választás szempontjából, mert az egész távlati tervezést programozási feladattá tenné. A távlati tervezésnek ez az interpretációja azonban túl szűk — nem is szólva arról, hogy a tág időhorizontból eredő bizonytalanságok is illuzórikussá tennék az „optimum” realitását.

Reálisabbnak látszik, ha döntési ismérvül nem egyetlen optimumismérvet, hanem ismérrendszeret fogadunk el, amely lényegében a gazdaságpolitikai célokból származtatható, sőt tulajdonképpen nem egyéb, mint azok megfelelő átfogalmazása és kiegészítése. A gazdaságpolitikai célok között ui. vannak egyrészt tisztán társadalompolitikai jellegűek (például honvédelemmel összefüggőek stb.), de vannak szorosabb értelemben vett gazdaságpolitikai jellegűek is, amelyek megvalósíthatóságának mértékét befolyásolják a gazdasági fejlődés általános lehetőségei. A kidolgozott tervariánsok ezekről bizonyos felvilágosítást adnak. Így a kidolgozott tervariánsok összehasonlítása visszahat a döntési ismérvek meghatározására. Vagyis a tervariánsok közötti kiválasztást meghatározó döntési ismérvek részben a gazdaságpolitikai célok, részben a tervariánsok által feltárt összefüggések függvényei.

Mínt hogy döntési ismérrendszer alkalmazunk (az eddigi tervezési gyakorlat is így járt el), a tervariánsokat még egyszer meg kell vizsgálni a következő szempontokból: a) nincs-e ellentmondás a különböző döntési ismérvek kihatásai között, b) egy-egy gazdaságpolitikai cél elérése mire kerül, vagyis nélküle hogyan alakulhattak volna bizonyos tervparaméterek. Ezt a funkciót telepítettük a K elembe (*konzisztenciavizsgálat*).

Az így értékelt tervariánsokat kell *döntés* elé terjeszteni (D elem). Tehát a döntésre beterjesztett okmányoknak variánsként tartalmaznia kell a számítási anyagon, a hipotézisek jellemzésén felül a variáns értékelését az alkalmazott döntési ismérvek szempontjából: a döntési ismérv megnevezését, számszerű hatását a terv mutatóira, a tervcélok közötti egyensúly (konzisztencia) bizonyítását.

A 2. ábra T_i elemének funkciója végül, hogy a távlati terv jóváhagyott előirányzatait tételesen, számszerűen közölje, olyan formában, ahogyan arra a „címzettnek” saját funkciója ellátásához szüksége van, kiegészítve a számítási anyaggal, s az előirányzatok alapját képező feltételezések ismertetésével, amelyre a terv jobb megértéséhez szükség van. Itt születik tehát a „tervdokumentum”, a kiegészítő dokumentumokkal együtt.

A távlati tervezés folyamatos ciklusban megy végbe. Ezért a tervidőszak közben is rendszeresen figyelni kell a tervfeladatok megvalósításának menetét, az eredményeket össze kell hasonlítani az előirányzatokkal, az eltéréseket elemezni kell abból a szempontból, hogy szükséges-e a célok módosítása, stb.

Ebből a célból tárolni kell a kész tervet, az összes megalapozó számításokkal együtt. A *tárolás és összehasonlítás funkcióját* végzi a tervezési alrendszer „memóriája”, amelyen ezért a távlati tervvel kapcsolat minden információ keresztülfut. A tervidőszakon belüli esetleges módosításokhoz szükséges előkészítés ebben az elemben történik. Ennek különösen nagy jelentősége van a középtávú tervek előkészítésének időszakában.

A T_m elembe telepítet funkció tehát információ tárolása, valamint különböző információk összehasonlítása és az összehasonlítás eredményeinek közlése. E közlés adott esetben működésbe hozza a tervezéssel kapcsolatos döntéseket hozó blokkot (T_d).

A távlati tervezés alrendszere mellé *információfeldolgozási* alrendszert kell rendelni, amely a tervezési funkcióhoz szükséges információkat begyűjti és feldolgozza. Az információrendszer feladata, hogy a döntési algoritmusokat és a döntéselőkészítési funkciókat a szükséges információval, a szükséges formában (megfelelően rendezve), megfelelő időben és minél gazdaságosabban ellássa. Az információrendszer megszervezésénél tehát ki kell indulni a döntési algoritmusok és a döntéselőkészítési funkciók információigényéből, s ennek alapján kell meghatározni az információszükségletet (mennyiség, tartalom és időpont szempontjából), az információ feldolgozásának algoritmusait és technikáját, valamint az információforrások feltárását. Véleményem szerint így fogalmazható meg annak a tevékenységnek a feladata és tartalma, amely *információkutatás* néven vált ismertté.

Az elmondottakhoz még néhány szempontot hozzá kell fűzni. Az itt bemutatott séma — mint minden absztrakt séma — bizonyos egyszerűsítéseket tartalmaz. Így a rendszer egyes elemei közötti információáramlásokat úgy tönkíti fel, ahogyan logikailag egymás után következnek, tehát, hogy az első bemenettől a végső kimenetig folyamatos, egyirányú áramlás megy a rendszerben végbe. A valóságban azonban a dolog nem ilyen egyszerű. Eltekintve attól, hogy az egész döntéselőkészítési és döntési folyamat aktualizálási ciklusokban megy végbe, egy-egy cikluson belül és egy-egy alrendszeren belül is az információ áramlása csak végeredményben egyirányú, de részleteiben iteratív. Az egymáshoz kapcsolódó funkciók *kölcsönös* kapcsolatban állnak egymással — a transformált információ elmegy a következő elembe, ahol bizonyos műveleteknek vetik alá (érdemileg megvizsgálják, értékelik, tárolt régebbi információkkal összehasonlítják, betáplálják a modellbe stb.) és ezután

visszaadják a megelőző elemnek, kiegészítés, átdolgozás, felülvizsgálás, sőt esetleg aktualizálás céljából. (Előfordulhat például, hogy a modell elméleti szerkezetét valamilyen okokból átalakították és további vagy másként elrendezett, vagy átértelmezett paraméterekre van szükség. Ilyen esetben az információt visszaadják kiegészítés céljából. Vagy pedig a modell „lefuttatása” és értékelése után kiderül, hogy a bemeneti információ bizonyos módosítások szükségesek.) Az egész alrendszer (például a prognózisok itt részletezett alrendszere) az elemei között „ide-oda játszással”, belső visszacsatolások révén állandóan javítja eredményeit, mielőtt azokat a következő alrendszerhez továbbítja. Az alrendszer kimenetén jelentkező végső eredmény tehát nem egyszeri folyamat, hanem az alrendszeren belüli iteratív eljárás révén jön létre. Az egyes alrendszerek részletes funkcionális sémájának kidolgozásánál ezt a szempontot is mérlegelni kell.

★

Jelen tanulmánynak az volt a célja, hogy a népgazdasági tervezés egy részproblémáján keresztül szemléltesse (s talán bizonyítsa), hogy a gazdasági kibernetika (vagy általános rendszerelmélet gazdasági rendszerre való interpretálása) valóban olyan rendezési elvet ad a kezünkbe, amelynek segítségével a népgazdaság bonyolult összefüggésrendszerében — akár a tervezés, akár a szabályozás, akár a szervezeti keretek megteremtése, sőt pusztán jobb megismerése szempontjából is — az eddiginél jobban lehet kiigazodni. A gazdasági kibernetika valójában sokkal hatalmasabb eszköz, mint az itt elmondottakból látható, hiszen itt csak logikai eszközként használtuk, s teljesen figyelmen kívül hagytuk az általános rendszerelmélet matematikai apparátusát. Elsősorban azért, mert a matematikai apparátus alkalmazását logikai elemzésnek kell megelőznie — az összefüggések szigorú logikai feltárása nélkül nem lehet matematikai apparátussal élni. Másrészt azért, mert a rendszerelmélet matematikai apparátusa jelenleg inkább technikai rendszerekre alkalmazhatóan kidolgozott. Wiener szerint is a matematikai analízis ismert módszerei csak korlátoltan alkalmazhatók társadalmi rendszerekre, viszont kibernetikai fogalmak alkalmazása a társadalomra nem követeli meg a társadalmi relációk tényleges, hanem csak potenciális matematizálhatóságát. A társadalmi relációk formai vonatkozásainak fogalmi-logikai tisztázása jelentősen hozzájárulhat a társadalomtudományok eredményeihez.

A közelebbi jövőben a népgazdasági tervezés szempontjából sem várhatunk ennél többet, de az érintett gazdasági relációk fogalmi-logikai tisztázása, ebből a tervezési módszerekre vonatkozó elméleti következtetések levonása és gyakorlati érvényesítése önmagában is jelentős kutatási-szervezési feladat. Megoldásának jelentősége egyenrangú bármely más, kiemelten kezelt közgazdasági kutatási programmal.

A vállalati belső mechanizmus korszerűsítésének néhány problémája a belkereskedelemben*

A vállalati gazdálkodás hatékonysága az új mechanizmus feltételei között elsősorban azon múlik, hogy helyesen tudjuk-e felmérni az alkalmazott gazdaságsszabályozó eszközök hatását, és azt, hogy miképp fognak reagálni a vállalatok a különböző hatásokra, mik lesznek befolyásolt cselekvéseik végső eredményei.

A vállalatok magatartását sokféle tényező befolyásolhatja: az egyéni, a vállalati és a társadalmi érdek, a kockázatvállalás és a biztonság, a jelen és a jövő megítélése stb. A hatékony irányítás egyik feltétele, hogy ezeket a tényezőket egy mindinkább előtérbe lépő új tudományág, az úgynevezett „magatartástudomány” segítségével feltárjuk, és az irányítás eszközeit a vállalati reagálásoknak megfelelően szabályozzuk be.

A vállalati magatartás tanulmányozásával megismerhetjük, hogy milyen motívumok vezérlik a vállalatok vezetését, mennyiben veszik figyelembe a tervszerűség követelményeit, hogyan reagálnak a különböző gazdasági hatásokra, milyen a vállalatok helyzete termékeik piacán, milyen szerepük van a dolgozóknak a vállalati célok meghatározásában, a feladat megoldásában és ellenőrzésében, milyen az anyagi-technikai ellátottságuk és még sok egyéb tényezőt. A vállalati magatartás tanulmányozása segít feltárni azokat a *problémákat* is, amelyeket a korszerűsített makromechanizmus a vállalati mikrostruktúrában okoz. Ezeknek a feszültségeknek a feltárása és a tennivalók megállapítása volt a célja azoknak a vállalati vizsgálatoknak, amelyeket a párt kezdeményezésére a népgazdaság más ágazataihoz hasonlóan a kereskedelemben is elvégeztünk. A vállalati mechanizmus korszerűsítésére irányuló munka keretében csaknem az összes — több mint 220 — kereskedelmi vállalat minősítette szervezetét és vázolta a *belső működés tökéletesítésére irányuló elképzeléseit*. A magatartásvizsgálatokra akkor került sor, amikor a vállalatok már ismerték a gazdaságirányítási reform első háromnegyed évének tapasztalatait.

A szóban levő vizsgálatok eredményeiből — terjedelmi okokból — csak két témakört emelünk ki: egyrészt az *áruforgalmi funkció fejlődését*, másrészt a *bolthálózat irányításának racionalizálását*, amelyek a kereskedelem legfontosabb és legproblematisabb témái, és így elemzésük alapján az egész belkereskedelem helyzete megítélhető. A szóban levő

* Ez a cikk az MSZMP Központi Bizottsága által kiküldött Vállalati Mechanizmus Bizottság belkereskedelmi munkacsoportjának jelentése alapján készült, de a benne kifejtett vélemények a szerzők egyéni álláspontját is tükrözik.

két témakör kiemelését az is indokolta, hogy a kereskedelem áruforgalmi funkcióján keresztül kapcsolódik a népgazdaság más ágazataihoz és a bolthálózat közvetítésével kerül kapcsolatba a fogyasztókkal; ezek a kérdések ezért szinte az egész közgazdasági közvélemény érdeklődésére számot tarthatnak. (1968 novembere óta — amikor a vizsgálatok folytak — a vállalati tapasztalatok minden bizonnyal gazdagodtak, s feltehető, hogy a gyorsan változó piaci viszonyok olyan új problémákat, ellentmondásokat, de pozitív eredményeket is hoztak felszínre, amelyeket nem értékelhettünk. Az elmúlt hónapok tapasztalatai ugyanakkor sok vonatkozásban megerősítették a vizsgálat fontosabb tapasztalatait.)

A kereskedelmi vállalatok áruforgalmi funkciójának fejlődése

A kereskedelem alapvető funkciójának két oldalát szokták megkülönböztetni: a beszerzést és az értékesítést. A sorrend pontosan csupán a szükségletek kielégítésére termelt áru természetes útjának egy szakaszát jelzi, előbb kell beszerezni az árut, hogy értékesíteni lehessen. *Valójában az értékesítési lehetőség* — végső soron a mögötte meghúzódó társadalmi szükséglet — *a kiindulópont*, és talán az is megállapítható, hogy *ez a meghatározó oldala a kereskedelem alapfunkciójának*.

Mégis úgy tűnik, hogy a piaci kapcsolatok új feltételei között a kereskedelmi vállalatok gazdálkodásában *a beszerzéshez* tapadó gondok, problémák — és ezek szervezési vetülete is — pillanatnyilag nagyobbak, mint bármikor az új gazdaságirányítási rendszer bevezetése előtti években.

A beszerzési funkció problematikájával kapcsolatban három lényeges körülményre utalunk, amelyek *általában jelzik a kereskedelmi szervezet rendszerének mai helyzetét* és részben magyarázatot adnak a szóban levő funkció erősödésére is. Ezek a következők:

— A termelés (az eladók) pozíciói, ha gyengültek is, még ma is erősek a kívánatos egyensúlyi helyzet követelményeihez képest. A termékforgalmazás új rendszerében és a többé-kevésbé kibontakozott versenyszituációkban a vállalatok eredményessége szempontjából növekedett a kínálati piacon való tájékozottság és a beszerzési források felletti áttekintés jelentősége. Ennek felismerése főleg a kiskereskedelemben váltott ki pozitív hatást, de bizonyos fokig *tovább erősítette* a kínálat pozícióit. Az új, a vonzó áruk iránt ugyanis fokozódott a kereslet, gyakoriak az *árukapcsolások*, és ez sokszor az árfelhajtásnak is kiindulópontja.

— Az áralkuval elérhető nyereség lehetősége és az erőteljes keresleti konjunktúra rendkívül megnövelte a beszerzési funkciók — és ennek megfelelően a beszerzési apparátus — súlyát a mikrostruktúrában (egy kedvező vétel sokszor többet „hoz” a vállalatoknak, mint az értékesítési tevékenység aprólékos — és költséges — fejlesztése, amely a verseny fejlődése és finanszírozási okok miatt amúgy is nehézségekkel terhes).

— A makromechanizmus finanszírozási rendszere a vállalatok pénzügyi mobilitását nagyrészt a forgóeszközök alakulásától tette függővé. *A készlet csökkenéséhez fűződő anyagi érdekelttség* — amit a verseny-

hiány lehetővé tesz — óvatos (sokszor túl óvatos) beszerzési politikára kényszerítette a kiskereskedelmi vállalatokat; ez viszont a rendelések elaprózódásához vezetett, növelte a beszerzés munkaigényességét és az eszközkijáratás szempontjából is negatív hatást váltott ki.

Az ipar, a nagykereskedelem és a kiskereskedelem közötti árukapcsolatok rendszere a részmegoldások (kondicionálás, bonyolítás, adminisztráció stb.) szempontjából általában kialakult és többnyire zökkenők nélkül funkcionál. A piaci helyzet várható fejlődésének közös és együttes megítélése, az erre épülő tartós és szolid együttműködés feltételeinek biztosítása aspektusából azonban az áruforgalmi funkciók jelentősen továbbfejlesztendők. Az ilyen magasabb minőségű kapcsolatok kifejlesztésére irányuló törekvés számos helyen érződik ugyan, de ennek sem a funkcionális, sem a belső szervezeti feltételei még nem alakultak ki.

A kereskedelmi vállalatoknak a kínálati piac (a beszerzési lehetőségek) iránti fokozott érdeklődése határozott törekvésekhez vezetett az áru útjának rövidítésére, a választék és más beszerzési kondíciók javítására. Ez a folyamat egyfelől kiváltotta és élesítette a versenyt bizonyos relációkban, másfelől pedig egy kívánatosnak minősíthető kooperációs folyamatot is elindított. A változás azonban lassúnak tekinthető. A versenynek és a kooperációnak kétségtelenül vannak nem kívánatos momentumai is (készletfelhalmozódás, rendeléshiány, fizetésképtelenség stb.), ezzel szemben viszont a piaci kapcsolatok fejlesztésének olyan új lehetőségei tárultak fel, amelyekre a termeléstől a kiskereskedelemig valamennyi vállalatnak nagy szüksége van. (Népgazdasági és távlati szempontból ezt az erjedést lényegében pozitív folyamatnak kell minősíteni.)

A kereskedelmi vállalatok beszerzési funkciójának jelentős fejlesztésével szemben az iparban és a mezőgazdaságban az értékesítési funkciók megerősödése és az ehhez kapcsolódó szervezeti formák bővülése figyelhető meg. A termelővállalatoknak a „vevő felé fordulása” bizonyos mértékben könnyítette a kiskereskedelem beszerzési lehetőségeit, de egyúttal módosította és deformálta számos nagykereskedelmi és TÉK vállalat értékesítési pozícióját.

A vállalatok piaci helyzetének változása a beszerzésnél

A kereskedelmi vállalatok az áruforgalom fejlesztése céljából nagy jelentőséget tulajdonítanak a kereslet-kínálat összhangjának, a kínálat javításának mennyiségi, választéki szempontból és a beszerzési lehetőségek bővítésének. A távlati koncepciók leglényegesebb komponensei közül e három tényező kapta — a felmérések szerint — a lehetséges szavazatok 70 százalékát. Ez mindennél pontosabban érzékelteti a beszerzési funkció jelenlegi szerepét és a vállalatok terveiben elfoglalt súlyát.

A beszerzési körülmények változásáról, a szállítókkal való kapcsolatok alakulásáról és az ezzel összefüggő szervezeti, kooperációs és káderproblémákról a vállalati felmérések bő tájékoztatást nyújtottak. A beszerzési lehetőségeknek 1968. év januárjától észlelhető változását a kereskedelmi vállalatok az 1. sz. táblázatban közölt adatok szerint ítélték meg.

A kereskedelmi vállalatok véleményének megoszlása beszerzési piaci helyzetük változásáról (%)

Árucsoportok	Javult	Némileg javult	Romlott	Változatlan maradt	Nem válaszolt
TEK vállalatok					
Új cikkeknél	44,5	22,3	5,5	22,7	—
Import cikkeknél ...	39,0	22,3	16,4	22,3	—
Fontosabb cikkeknél	16,6	27,8	27,8	27,8	—
Általában	16,6	27,7	22,3	33,4	—
Nagykereskedelem					
Új cikkeknél	54,4	35,3	—	5,9	4,4
Import cikkeknél ,..	36,8	26,5	10,3	20,6	2,9
Fontosabb cikkeknél	32,4	27,9	8,8	26,5	4,4
Általában	26,5	58,8	4,4	8,8	1,5
Kiskereskedelem					
Új cikkeknél	60,5	31,3	0,7	6,0	1,5
Import cikkeknél ...	32,8	26,1	9,0	30,6	1,5
Fontosabb cikkeknél	35,8	37,3	7,5	18,7	0,7
Általában	47,8	41,8	3,7	5,2	1,5
Kereskedelem összesen					
Új cikkeknél	57,3	31,8	0,9	7,7	2,3
Import cikkeknél ...	34,7	25,9	10,8	26,8	1,8
Fontosabb cikkeknél	33,2	33,7	9,5	21,8	1,8
Általában	38,6	45,7	5,5	8,6	1,4

A beszerzési piacon elfoglalt *általános* helyzetüket csupán a TEK vállalatok minősítik negatívnak, ezeknél ugyanis a „romlott” és a „változatlan maradt” válaszok többségben vannak. A kereskedelem másik két vállalatcsoportjában a helyzetváltozás *általános* megítélése pozitív. A kiskereskedelem pozíciója bizonyos fokokig jobb — a „javult” és a „némileg javult” válaszok aránya itt a legmagasabb —, ez elsősorban a többcsatornás áruforgalmi rendszer kedvező hatásának tulajdonítható.

Abból, hogy a „javult” válaszok aránya a négy cikkcsoport közül az „új cikkeknél” a legmagasabb (mindegyik vállalatcsoportnál!), a beszerzési lehetőségek fokozott kihasználására és a piaci verseny megélénkülésére lehet következtetni. Az viszont, hogy a „változatlan maradt” és a „romlott” válaszok aránya sem elhanyagolható nagyságrendű, arra int, hogy az új gazdasági mechanizmus *nem egyöntetűen, egy időben és azonnal* változtatta meg a feltételeket, s ez csak fokozza a *beszerzési funkció* és a szervezet korszerűsítésének jelentőségét.

Az 1969. évi tapasztalatok csak megerősítették a beszerzési funkció továbbfejlesztésének jelentőségét. Az árufedezet időben történő biztosítása, stabil szállítópартnerek nyérése ugyanis az értékesítés növelésének alapfeltétele. Ez a felismerés még ma sem általános és csak lassan terjed. Ez az egyik oka annak, hogy a kereskedelem áru kínálatából — időlegesen vagy tartósan — sok olyan áru is hiányzik, amire van termelési kapacitás vagy importlehetőség.

Figyelemre méltó, hogy a „megyei” vállalatok az átlagnál kedvezőtlenebbül ítélik meg helyzetüket az „országos” és a „városi” (többnyire

fővárosi) vállalatokhoz képest. Vállalati nagyságrend szerint vizsgálva a válaszok megoszlását úgy tűnik, hogy a *legkisebb vállalatok* (14 „E” kategóriájú vállalat) túlnyomó része (11) beszerzési helyzetét csak némileg itéli kedvezőbbnek.

Már a vizsgálat előtt feltételezhető volt, hogy a termékforgalmazás új rendje számottevően módosítja a *beszerzési források arányait*. A felvételtől az derült ki, hogy az új körülmények hatására egy kaleidoszkópszerű kép alakult ki a beszerzési források megoszlásáról, amelyet *pozitív* jelenségnek minősíthetünk. Ez ugyanis a kereskedelem rugalmasabb alkalmazkodását mutatja a változó piaci helyzethez és a készletek alakulásához, amelyben minden bizonnyal a verseny kibontakozásának hatása is tükröződik. Ezért bírálja a nagykereskedelem erőteljesen a kiskereskedelmi közvetlen beszerzések előretörését és veti fel a „kettős” termelés veszélyét, illetve a kiskereskedelem „kondícióharcát”. Ez azonban megítélésünk szerint egy *pozitív folyamat szükségszerű* megjelenési formája, az a kockázat elvész, amelyet minden gazdálkodónak vállalnia kell — és erre fedezet is van —, hogy az új körülmények között az áruforgalom célszerű „mozgásformái” kialakuljanak.

A *beszerzési források tervezett és várható szerkezete* mindhárom kereskedelmi szektorban nagyjából szinkronban van egymással. A nagykereskedelmi vállalatok „nehezebb” piaci helyzetére talán csak az utal, hogy itt viszonylag kevesebb az olyan vállalat, amelynél a beszerzési források tervezett és várható szerkezete egybeesik. A nagykereskedelem helyzetére egyébként az is jellemző, hogy a várható beszerzés a minisztériumi ipar viszonylatában csak a vállalatok 17,2 százalékánál azonos az előirányzottal, a vállalatok többségénél (56,3 százalékuknál) viszont alacsonyabb. A várható beszerzéseknek a tervezett beszerzésektől való különböző irányú eltérései azonban mindhárom kereskedelmi szektorban végső fokon kiegyenlítik egymást, mert a vállalati előrejelzések szerint a beszerzési struktúra egyik kereskedelmi szektorban sem változott számottevően.

A feldolgozott válaszok tehát a *beszerzési piac viszonylag lassú szerkezeti módosulását* jelzik, ami valószínűleg abból adódik, hogy az új gazdasági mechanizmus bevezetése óta eltelt háromnegyed év rövid volt ahhoz, hogy ebből a szempontból jelentősebb változások következhesse- nek be. Leszűrhetők voltak azonban az alábbi következtetések:

— Szélesedtek a kiskereskedelem és az ipar között a közvetlen árukapcsolatok. (Az élelmiszer-kiskereskedelem főleg a helyi ipartól szerzett be több árut. Az iparcikk-szakmákban főleg a nagyvállalatok fokozták közvetlen beszerzéseiket.)

— Számos példa van a közvetlen választékcsere-konstrukciók bővülésére, vagy ilyen törekvésre.

— Az élelmiszer-kiskereskedelem és a vendéglátás fokozza közvetlen beszerzéseit a termelőszövetkezetektől, ami összefügg a mezőgazdasági piaci mozgékonyságának fokozódásával.

A piaci viszonyok változását a kereskedelmi vállalatok szemszögéből meg lehet itélni a *szállítókkal kialakult kapcsolat minősítése* alapján is. A vállalatok megoszlását a szállítókkal kialakult kapcsolat megítélése szempontjából a 2. sz. táblázat szemlélteti.

A vállalatok véleményének megoszlása szállítókkal kialakult kapcsolataikról (%)

Beszzerzési reláció	Javult	Változatlan maradt	Romlott	Nem választott
TEK vállalatok				
Árubeszzerzés	22,2	33,3	44,5	—
Beruházási javak	22,2	22,2	50,0	5,6
Nagykereskedelem				
Árubeszzerzés	45,6	13,2	39,7	1,5
Beruházási javak	26,5	26,5	36,7	10,3
Kiskereskedelem				
Árubeszzerzés	75,4	9,7	12,7	2,2
Beruházási javak	26,1	39,6	33,6	0,7
Kereskedelem összesen				
Árubeszzerzés	61,8	12,7	23,7	1,8
Beruházási javak	25,9	34,1	35,9	4,1

A kereskedelmi vállalatok három csoportja közül a szállítókkal kialakult kapcsolat szempontjából is *a kiskereskedelem jutott a legkedvezőbb helyzetbe a nagykereskedelemmel és a TEK vállalatokkal szemben. Az új piaci feltételek tehát lehetővé tették a vevőpozíció lépcsőzetesen javuló tendenciájának kialakulását, de a negatív vélemények aránya elég jelentős ahhoz, hogy a beszerzésekkel kapcsolatos nehézségekről megfélekedhethénk.*

A beszerzési funkciók tartalmi bővülése, a kínálati piac szerepének felismerése, valamint a beszerzés és az anyagi érdekelttség szoros összekapcsolása néhány lényeges változást hozott a vállalati szervezeti struktúrában. Bár részleges szervezeti változások már a múlt évben bekövetkeztek, mégis szembetűnő, hogy a kereskedelmi vállalatok *egyik általános reakciója* az új gazdasági mechanizmus bevezetésére az áruforgalmi apparátus megerősítése volt. A vállalati szervezeti struktúrában az alábbi változások figyelhetők meg:

— a legtöbb helyen növelték a beszerzési csoportok, osztályok létszámát, minőségi cseréket alkalmaztak, árelőadókat állítottak be, a kondíciókkal és a választékkal behatóbban foglalkoznak,

— megjelentek az önálló export-import szervezeti sejtek is, főleg a TEK és a demigrosz vállalatoknál,

— előfordult, hogy a létszámnövelés miatt a beszerzési csoportokból osztályokat szerveztek, „tisztították” azok profilját, mentesítették az adminisztrációs feladatoktól. *A beszerzésnek az értékesítéstől való elkülönítése* éppúgy előfordul, mint a két funkció egybeolvasztása, amit a kínálati és a keresleti piac egységével és a piaci áttekinthetőképesség szükségességével indokolnak,

— a nagykereskedelemben inkább a beszerzési funkció *centralizációja*, a kiskereskedelemben és a vendéglátásban inkább annak *decentralizációja* tapasztalható (ez utóbbi folyamat azonban többnyire csak a keretutasításokon, a pénzügyi korlátokon belül érvényesül).

— a kiskereskedelemben főleg a kirendeltségek, boltcsoportvezetők, területfelelősök beszerzési hatáskörét bővítették (a kiskereskedelmi vállalatok 60 százaléka növelte a vizsgált szempontból a hálózat szerepét),

— megfigyelhető, hogy az új cikkeknel és a választékigényes árucuknál a beszerzés centralizáltabb, mint más árucsoportoknál.

Beszerzési apparátusát a vállalatok többsége alkalmasnak és egyben fejleszhetőnek tartja. A beszerzési apparátus működésével kapcsolatos problémákat — amelyek megoldásától a vállalatok *a beszerzési tevékenység hatékonyságának javulását várják* — az alábbiakban foglalhatjuk össze:

— a hálózat és a közpote közötti *információcsere* lassú, elégtelen, ami koordinációs problémákhoz vezet. Sokan ezt a vállalati *információs rendszer kiépítetlenségével*, a készletnyilvántartások tagoltságának hiányával hozzák összefüggésbe,

— többen utalnak a beszerzési apparátus *rutin* stílusára, amely a változó körülményekre nem eléggé reagál, tartózkodik új kapcsolatok teremtésétől, egyszóval a megszokott keretek között működik,

— a vállalatok többsége maga sem elégedett a keresleti és kínálati piac ismeretével, a *vállalati célú és vállalati erőből megoldott piackutatások* elégtelenek és nem nyújtanak kellő támpontot a beszerzéshez,

— sok vállalat felismerte a szállítási kondíciók, a jogismeret, az áruismeret és bizonyos műszaki ismeretek egyre nagyobb szerepét a beszerzési tevékenység javításában, s ennek megfelelően a szakmai továbbképzés jelentőségét hangsúlyozzák,

— elégtelen és nem elég hatékony a *külső információrendszer* sem, elsősorban talán azért, mert a központi információkat nehéz vállalati nyelvre lefordítani, s ez gátolja alkalmazásukat.

A kereskedelmi vállalatok nagy része felismerte a beszerzési funkció súlyának növekedését az új gazdaságirányítási rendszer feltételei között. Annak ellenére, hogy a vállalatok önerejükben is javították beszerzési tevékenységüket, számos súrlódási felület megszüntetése, valamint a belső és külső feltételek jobb összehangolása még a jövő feladata.

A kereskedelmi vállalatok azonban a beszerzési funkciók tökéletesítésével sem tudják néhány monopolhelyzetben levő iparvállalattal szemben fennálló hátrányukat felszámolni. Ezen a fogyasztási import volumenének bővülése sem segített, mert ezt korlátozta a belkereskedelemnek a külső piacokkal fennálló laza közvetett kapcsolata. Monopoljelenségek a nagy- és kiskereskedelem viszonylatában is jellemzőek és éppúgy korlátozzák a beszerzési funkciók fejlődését, mint az ipar-kereskedelem relációban.

A vállalatok piaci helyzetének változása az értékesítésnél

A vállalatok *értékesítési* funkciójának változását lényegében nem lehet különválasztani a beszerzési funkció alakulásától. A vállalatok azért igyekeztek többszörösíteni beszerzési rendszerüket kiépíteni, hogy értékesítési pozíciójukat az élesedő versenyben is megtarthassák és bővíthessék. Ez a törekvés számos vállalatnál az értékesítési módszerek differenciált fejlesztését eredményezte.

A kereskedelmi vállalatok *értékesítési* funkciójának elemzése rendkívül bonyolult feladat. Nemcsak azért állítható ez, mert a kereskedelmi bolthálózat a mezőgazdaság átszervezése óta a *népgazdaság egyik legdecentralizáltabb gazdasági szervezete* (egyedül az állami kereskedelem csaknem 25 ezer üzletet, vendéglátóhelyet tart üzemben, ahol a kiskereskedelmi áruforgalom 68 százalékát bonyolítják le), hanem azért is, mert több mint 10 millió fogyasztó szükségletével, keresletével kell számolni. E sokmillió tömeg ugyanakkor közvetlen érdekei és naponta szerzett benyomásai alapján ítélkeznek a kereskedelem munkájáról.

Az értékesítés *szükségszerűen tagoltabb, decentralizáltabb* munkafolyamat, mint a beszerzés. Szervezeti formái és módszerei az utóbbi évtizedben számottevően fejlődtek, differenciálódtak. Jóllehet az értékesítési szervezet számos eleme már a korábbi gazdaságirányítási viszonyok között kialakult és általánossá vált, valós szerephez csak a piacra orientált gazdaságban jutott (például az árakkal való keresletbefolyásolás, a kiárúsítások rendszere, a vevőszolgálat, a reklám, az eladás mechanizálása, az új eladási módszerek kialakítása stb.). Érdekes módon a kereskedelem és vállalatai is e módszerek kifejlesztésére már korábban is részben azért kényszerültek, mert a direkt gazdaságirányítási rendszer — több más mellett — a termelés és a szükségletek összhangját kellő színvonalon nem tudta biztosítani.

Jelenleg az értékesítési gondok enyhébbnek látszanak, a vállalatok többsége kielégítőnek tartja saját apparátusát, kevesebb a szervezeti változás. Ehhez természetesen a kedvező konjunktúra is hozzájárul: a jövedelmek növekedése inkább a vevők keresleti problémáit és nem a kereskedelmi vállalat értékesítési nehézségeit fokozza. A kereskedelmi szervezet rendszerében meglévő monopolhelyzetek előmozdítják ezt a „páholyszemléletet”. Könnyíti a vállalatok helyzetét az is, hogy a kereskedelem érdekeltégi rendszere a forgalom növelése nélkül is lehetővé teszi a nyereség növelését.

Az elmondottak az *általános* helyzetre vonatkoznak és főleg a *beszerzéshez* viszonyítva érvényesek. Ez azonban korántsem jelenti azt, hogy az értékesítési funkció fejlesztése véget a kereskedelmi vállalatok semmit sem tettek, tesznek vagy terveznek.

A helyzet úgy jellemezhető, hogy amíg a termelőszektorok részben belső, részben külső értékesítési szervezetük kiépítését helyezik előtérbe, addig a kereskedelmi vállalatok beszerzési apparátusuk fejlesztésére összpontosítják figyelmüket. Ez a tendencia kedvezőnek ítelhető, mert *mindkét szektor hatékonyságát* csak e két fejletlen vállalati funkció tökéletesítésével lehet fokozni, és ez a folyamat az egészséges gazdasági verseny kibontakozását is elősegíti.

A kereskedelmi vállalatok értékesítési szervezetében a változások főbb irányai a következők:

— A beszerzéssel némileg ellentétben a vállalatok az értékesítésben erőteljesen *decentralizálják* a döntési jogot és hatáskört (egyébként ebből a szempontból volt a legnagyobb a hálózat önállósága eddig is). A nagykereskedelemben felmerült a kockázati alap és a propagandakeret fiókokra való bontásának gondolata, és más értékesítési kondíciókban is bővítik a vállalati részlegek hatáskörét. Az értékesítést közvetlen *fiók-és egységérdekeltiséggel* kívánják előmozdítani.

— Jellemző a *vevő megtartására* való törekvés. Csaknem valamennyi területen fejlődött a *vevőszolgálat*, s ennek szervezeti gócai is megjelennek a vállalatoknál.

— Növekedett az értékesítési apparátus létszáma is, több helyen önálló szervezetbe vonják össze a *piackutatás, a reklám, a szállítás és a vevőszolgálat kifejlődőben levő egységeit*.

— Fokozódott — ha nem is általánosan még — a *vertikális együttműködés* az ipar, a nagykereskedelem és a kiskereskedelem között bizonyos értékesítési akciók lebonyolításában. Ezek az „alkalmi” társulások egy értékesítési *integrációs folyamat* csíráinak is tekinthetők, éppen úgy, mint a közös tulajdonú üzletek, bemutatótermek létesítése és fenntartása.

A vállalatok válaszoltak arra is, hogy *miben látják értékesítési tevékenységük hatékonysága növelésének eszközeit*. 20 pontot kellett felosztani — és ezzel fontossági sorrendet képezni — az értékesítési tevékenység hatékonyságnövelő tényezői (a kínálati és áralakítási versenyképesség növelése, a vállalati piackutatás korszerűsítése, a hálózatbővítés és -fejlesztés stb.) között.

Az adott pontok alapján tájékozódni lehet, hogy a kereskedelmi vállalatok helyzetüktől, gazdasági környezetüktől és funkcióiktól függően hogyan értékeli értékesítési tevékenységük hatékonyságnövelő tényezőit. Ez természetesen — ha közvetve is — a *vállalatok jelenlegi szervezetének problematikus vonatkozásairól is tájékoztat*. A válaszok megoszlását a 3. sz. táblázat tartalmazza.

3. sz. táblázat

Az értékesítési tevékenység hatékonyságnövelő tényezőinek értékelése
(pontrendszer alapján)

Tényezők	Az adott pontok összegének megoszlása százalékban			
	TEK vállalatok	Nagy- kereskedelem	Kis- kereskedelem	Együtt
A vállalati piackutatás korszerűsítése	23,7	21,3	13,0	16,5
A versenyképesség fokozása áralakítással	18,0	17,0	16,3	16,7
A versenyképesség növelése áru kínálattal	28,1	27,6	24,1	25,5
Hatékonyabb árupropaganda és reklám	8,8	10,4	11,6	11,0
Hatékonyabb vállalati és hálózati reklám	5,7	6,9	11,4	9,5
Eladási kondíciók javítása	8,8	11,9	9,7	10,3
Hálózatbővítés és fejlesztés	6,9	4,9	13,9	10,5

A táblázatban közölt adatok az áruellátás problémáit éppen úgy tükrözik, mint a vállalatok értékesítő szervezetének fejlesztendő területeit. Nem lehet véletlen, hogy a kétszázhusz kereskedelmi vállalat mindhárom csoportban az *áru kínálati* versenyképesség fejlesztését tartja a legfontosabb tényezőnek. Jellemző, hogy a kínálati és az áralakítási versenyképesség fokozása mint a két legnagyobb súlyú hatékonysági tényező együttesen a lehetséges pontszámok 42,2 százalékát kapta. Ez arra utal,

hogy a vállalatok az értékesítési tevékenység hatékonyságnövelő tényezői közül elsősorban azoknak tulajdonítanak jelentőséget, amelyek *közvetlenül* biztosítják a versenyképesség növelését, és háttérbe szorulnak azok a tényezők, amelyek csak *közvetve* szolgálják azt. Valószínű, hogy a vállalatok véleményében bizonyos fokig „a korszellemhez” való alkalmazkodás is tükröződik, de még valószínűbb, hogy a piac két döntő tényezőjét ismerték fel: *a kínálatot és az árat*, és ezáltal kívánják javítani az értékesítési tevékenység hatékonyságát.

A kis- és a nagykereskedelem között jellegzetes különbségek vannak, amit a funkcióeltérés elégségesen megmagyaráz. Például a kiskereskedelemben a vállalati és hálózati propaganda nagyobb súlyt kap, mint a másik két csoportnál. Hasonló a helyzet a hálózatfejlesztésnél. A piackutatást az iparral közvetlenebb kapcsolatban álló vállalatok fontosabbnak tartják, mint a kiskereskedelem, bár ott is jelentős e tényező súlya stb.

A válaszokat a *pontok elosztása alapján kialakult sorrend szerint is feldolgoztuk*. A pontok összegezése szerint kialakított értékelés ugyanis torzíthat, mert a vállalat egy vagy két tényező között is feloszthatta a 20 pontot. A sorrend szerint feldolgozott adatok a 4. sz. táblázatban azt mutatják, hogy a feltüntetett hatékonyságnövelő tényezőket a vállalatok közül hányan sorolták az első, illetve a második helyre.

4. sz. táblázat

Az értékesítési tevékenység hatékonyságnövelő tényezőinek rangsorolása
(pontrendszer alapján)

Tényező	A különböző tényezőket első, illetve második helyre soroló vállalatok száma					
	TEK vállalatok		Nagykereskedelem		Kiskereskedelem	
	első	második	első	második	első	második
A vállalati piackutatás korszerűsítése	8	5	22	23	16	21
A versenyképesség fokozása áralakítással	3	6	15	16	33	24
A versenyképesség növelése áruknálattal	9	6	45	14	85	21
Hatékonyabb árupropaganda és reklám	—	3	4	9	20	17
Hatékonyabb vállalati és hálózati reklám	—	1	3	3	12	11
Eladási kondíciók javítása .	1	3	10	7	9	17
Hálózatbővítés és fejlesztés	1	3	3	6	33	28
Összes vállalat	18		68		134	

A három vállalatcsoportnál az *azonosságok* éppoly lényegesek, mint a *különbségek*, éppúgy megmutatják az értékesítő szervezet gyenge pontjait, mint a továbbfejlesztés irányát. A kiskereskedelemben az *extenzív* tényezők (például a hálózatbővítés és -fejlesztés) nagyobb súllyal szerepelnek, mint az *intenzívnek* minősíthető eszközök (például az eladási kondíciók javítása, a vállalati piackutatás korszerűsítése stb.).

Figyelemre méltóak a vállalati nagyság — a „tőkeerősség” — és az értékesítési tevékenység hatékonyságnövelő tényezői között fennálló

összefüggések is. Az „A” kategóriájú vállalatoknál a hálózatfejlesztés és a kondíciójavítás gyakrabban szerepel az első és második helyen, a „C” kategóriájú vállalatoknál viszont a hálózatfejlesztés a negyedik helyre szorul. A legkisebb vállalatoknál újra nagyobb súlyt kap a hálózatfejlesztés, mint a piacbővítés legkézenfekvőbb technikai eszköze.

A kereskedelmi vállalatok kooperációs kapcsolatai

A beszerzési és értékesítési funkcióknál e kérdéscsoport több vonatkozását érintettük, különösen a *vertikális* kooperáció csíráira utaltunk.

A kooperációnak — a gazdasági élet e fontos „motorjának” — vállalati megítélésére több kérdés irányult. E funkció súlyának változására vonatkozó vállalati vélemények az 5. sz. táblázatban közöltek szerint oszlanak meg.

5. sz. táblázat

A vállalatok véleményeinek megoszlása a kooperációs feladatok jelentőségének változásáról (%)

Vállalati gazdasági funkció	Nőtt	Csökkenett	Változatlan maradt	Nem válaszolt
Árubeszerzés	58,2	6,8	30,0	5,0
Áruértékesítés	47,7	8,2	37,8	6,3
Beruházás	29,5	5,9	53,2	11,4

A *beszerzési kooperáció* a TEK és a nagykereskedelmi vállalatoknál még erőteljesebben növekedett, mint a kiskereskedelmi vállalatoknál. Csökkenést alig jeleznek a vállalatok, de a „változatlan” minősítés aránya elgondolkodtató: a vállalatok jelentős hányada — mindhárom kereskedelmi szektorban — nem tapasztalja, vagy ami még helyteleníthetőbb, *nem kezdeményezi a beszerzési kooperáció fejlesztését.*

Az *értékesítési kooperáció* alakulása szempontjából a nagykereskedelmi vállalatok állásfoglalása érdekes és figyelmeztető: 23,5 százalékuk csökkenést észlel (minden bizonnyal a kiskereskedelem és az ipar közötti kooperáció kifejlődése miatt).

A *beruházásoknál*, a fejlesztési akcióknál a vállalatok túlnyomó része változatlanul tartja az együttműködést, de a kiskereskedelem itt is nagyobb emelkedést jelez, mint a nagykereskedelem. A nagyvállalatoknál erőteljesebb a beruházási kooperáció súlyának növekedése, mint a kisebbeknél, az „országos” hatókörű vállalatok pedig csaknem kivétel nélkül növekvő jelentőségűeknek minősítik azt.

Közös kutatási tervek kidolgozását a TEK vállalatoknak 22,2, a nagykereskedelmi vállalatoknak 11,8, a kiskereskedelmi szervezeteknek pedig csupán 7,5 százalékra irányozza elő. Az összes vállalatok egyharmada ilyen döntési alternatívát egyáltalán nem mérlegel, 55 százalékuk pedig még nem döntött.

A beruházási és kutatási kooperáció vontatott fejlődése arra utal, hogy a kooperáció, vertikális és horizontális irányban egyaránt, *a beszer-*

zési és az értékesítési tevékenységre korlátozódik; főleg konkrét áruforgalmi problémák megoldása teszi szükségessé az időleges vagy tartós együttműködést. Egy-egy árucsoport piaci helyzetének közös és átfogó vizsgálatára nincs példa, s emiatt az ilyen elemzések alapján kialakítható közös marketingakciókra sem kerül sor.

A horizontális kooperáció fejlesztése — főleg a nagykereskedelemben, de máshol is — hangsúlyt kap. Ezt főképp az iparvállalatok többségének monopolhelyzetéből adódó hátrányok ellensúlyozásával indokolják, de szerepet játszik ebben a jobb értékesítési feltételek elérésének (áralakítási nyereség) reménye is. A nagykereskedelem egyes szakmaiban az igazgatók rendszeresen tanácskoznak, de igen szoros néhány szakmában az egyes funkcionális vállalati szervek vezetői közötti együttműködés is. Ezeknek az irányzatoknak a megítélése ma még korai lenne és a tapasztalatok nem elégségesek a hatások előrejelzésére (ez további kutatásokat igényel).

Az áruforgalmi funkció fejlesztése

A vázolt helyzetben a kereskedelmi vállalatok mechanizmusának továbbfejlesztése végett a következő feladatok állapíthatók meg:

1. A rugalmasabb piaci műveletek feltételezik a *piaci hatások észlelésére, kihasználására szolgáló vállalati szervezetek további erősítését és e szervek dolgozóinak képzését*. A kereskedelmi vállalatok hatékonyan bővíthetik a *piackutatást* a beszerzés és értékesítés viszonylatában egyaránt, javítaniuk kell *árpolitikájukat*, és regisztrálniuk kell a *versenytársak piaci műveleteit*. Általában fejlesztendőek mindazok a módszerek és eszközök, amelyeket gyűjtőfogalommal marketingnek neveznek. Az értékesítési funkció valamennyi oldalát célszerű komplex módon elemezni, és ennek alapján megfelelően egybehangolt fejlesztési koncepcióra van szükség. Az eladási és raktárhálózat, a kínálat, az eladási folyamat, a vevőszolgálat, az eladás körülményei és kondíciói egyaránt lényegesek ebből a szempontból.

2. A piaci hatások *távlati* érvényesítése céljából a vállalatoknak kell meghatározniuk — gazdasági háttérüknek megfelelően — azokat a *piaci információkat*, amelyek a forgalomban betöltött szerepkörök fejlesztése szempontjából a legfontosabbak. Ehhez az szükséges, hogy jobban megismerjék a központi és helyi információforrások körét és az ezek által nyújtott lehetőségeket, biztosítva az információk *folyamatosságát és rendszerességét*. Ki kell bontakoztatni a kereskedelemben is a kisebb gazdasági egységekben rejlő potenciális tartalékokat, szélesítve a vállalatok „*jelfogórendszerét*”.

3. A vállalatok reálisan számolhatnak azzal, hogy értékesítési tevékenységüket fokozatosan élesedő versenyfeltételek mellett folytatják, ami szükségessé teszi, hogy rugalmas és hosszabb lejáratú *üzletpolitikai koncepcióval* rendelkezzenek. Ennek célszerű elemei a következők lehetnek:

— a *tényleges vevők megtartására*, a szolid üzleti kapcsolatok biztosítására irányuló vállalati elvek, normák és szabályok kimunkálása és érvényesítése,

— a *potenciális vevők* és kooperációs partnerek *megnyerésére* irányuló piaci műveletek kidolgozása,

— azoknak a piaci eseteknek gondos elemzése, amelyek bizonyos kooperációs kapcsolatok meghiúsulására vagy egyes értékesítési csatornák szűkülésére vezetnek. (A többcsatornás áruforgalom rendszerében az ilyen piaci események gyakorisága jelentős volt.)

4. Az üzletpolitikai koncepciókban kapjon nagyobb szerepet az *árpolitika*. A jól kialakított és érvényesített vállalati árpolitikát a viszonylag gyakran változó piaci helyzethez való alkalmazkodás, a hatékony fejlesztési célok megvalósítása, valamint a piaci kapcsolatok megalapozott fejlesztése és stabilitása fontos eszközévé kell tenni. Ez feltételezi az árak mozgásának, a keresletre gyakorolt hatásának vállalati nézőpontból való beható tanulmányozását.

5. Az *értékesítés központjában a vevő*, pontosabban a fogyasztó, illetve a felhasználó vállalat igényeinek *kell állnia*. A *beszerzéssel kapcsolatban célszerű felszámolni* a helyenként fellelhető *maradi szemléletmódot*, az olyan alaptalan várakozásokat, amelyek szerint a szabályozott piac automatizmusa önmagában — saját erőfeszítés nélkül — biztosítja a kereskedelmi vállalat áruellátását. Erre annál inkább szükség van, mert a kialakult áruforgalmi szervezetek még magukon viselik a régi mechanizmus adminisztratív (bonyolító) jegyeit.

A beszerzési tevékenység bizonyos fokú decentralizálását — a kétségtelenül érvényesülő centralizációs tendenciák ellenére — konkrét üzletpolitikai koncepciók korlátai között ajánlani lehet (feltéve, hogy ez a vállalati érdeket nem veszélyezteti).

A hálózat irányításának racionalizálása

A kereskedelmi vállalatok működésének legproblematicusabb területe a hálózat irányítása. A kereskedelem sajátos működési feltételei, a vállalat által irányított hálózat decentralizáltsága, a technikai feltételek elmaradottsága fokozzák a korszerű irányítási rendszer kialakításának nehézségeit.

A kereskedelem a népgazdaság legdecentralizáltabb ágazata. A hálózati egységek dolgozóinak létszáma a bolti kereskedelemben 79, a vendéglátásban pedig 69 százalékban két fő alatt van, illetve átlagosan alig haladja meg a három főt. Csupán a bolti kereskedelem 9, a vendéglátás 25 százaléka foglalkoztat hálózati egységenként több mint 10 dolgozót és 2, illetve 11 százaléka 20-nál több dolgozót. A hálózati egységek alacsony létszáma a kis alapterület következménye. Az egy hálózati egységre jutó alapterület ugyanis a bolti kereskedelem és vendéglátás 60 százalékában nem haladja meg a 80 m²-t.

Az önállóság kérdései

A hálózati egységeknek — különösen a kiskereskedelemben és a vendéglátásban — különböző szubjektív és objektív indítékú, és így nehezen felismerhető igényekkel fellépő vásárlókat kell kiszolgálniuk. Ez

azonnali helyi döntést igényel, elsősorban a beszerzés és értékesítés kérdéseiben, holott a döntés feltételei a hálózati egységben nem mindig adóttak. Segítené a döntést és a döntési hatáskörök kérdésében a helyes állásfoglalást, ha elméletileg is tisztázott volna a *hálózati egységek önállóságának célszerű mértéke*, figyelembe véve azt a feltételrendszert, amelyben a különböző típusú és méretű hálózati egységek működnek. Az önállóság mértékének megállapításánál ugyanis figyelembe kell venni, hogy az irányítandó egységek területileg decentralizáltak. A központ és a hálózati egységek közötti információcsere a távolság, az információszközök hiánya és korlátozott teljesítőképessége miatt problematikus. A központnak áttekintése van a vállalat általános helyzetéről, de alig informált az értékesítés naponkénti részletes alakulásáról. A hálózati egység ismeri az utóbbit, de nem informált a vállalat fizetőképességet is meghatározó gazdasági helyzetéről. Emellett nem egyértelműen tisztázott a hálózati egységek nagyságának, telephelyének és profiljának hatása az önállóságra.

A kereskedelmi vállalatok szervezeti felépítését alapvetően *az irányítási, döntési feladatokat ellátó központ és a többségében végrehajtott funkciókat ellátó, de az önállóság számos feltételével rendelkező hálózati egységek szerinti tagozódás jellemzi*. A feltételekből következően a vállalati belső irányítási mechanizmus kialakításának alapkérdése a döntési, végrehajtott feladatok megosztása a vállalati központ és a hálózati egységek között. A ténylegesen célravezető megoldást csak munkafolyamatonként lehet meghatározni. Így a feltételektől függően nemcsak a különböző munkafolyamatok kialakításában, hanem azokon belül is egyidejűleg többféle variáció is hatékony lehet.

Meg kell határozni, hogy egy-egy tevékenységi körben melyek a döntési feladatok és milyen feltételek motiválják őket. A gazdaságirányítás reformjának bevezetése óta eltelt idő tapasztalatai azt mutatják, hogy *a vállalati önállóság növekedése igen sok helyen a hálózati egységek önállóságának csökkenésével járt együtt*. Ez a tendencia negatívumokat is eredményezett. Tapasztalható ugyanis olyan vállalati gyakorlat, amely a pénzügyi stabilitást azzal biztosítja, hogy a beszerzési és az értékesítési lehetőséggel nem számolva készletplafonnal korlátozza a boltok önállóságát, sőt ehhez még anyagi érdekeltséget is kapcsol.

Számos, korábban a hálózati egységekre bízott döntés részben vagy egészen központi feladattá vált, elsősorban az áruforgalomban (beszerzés, ármegeállapítás stb.).

A tevékenységi körök elemzése alapján megállapítható, hogy az új helyzetben *érvényesültek olyan hatások is, amelyek a döntési hatáskör decentralizációját eredményezték*. A piaci követelményekhez való gyors alkalmazkodás gyakran megköveteli, hogy a döntések a piaccal legközvetlenebb kapcsolatban levő hálózati egységben történjenek. Abban a kérdésben azonban, hogy a döntési feladatok centralizációja vagy decentralizációja irányába célszerű-e haladni, ma még a legnagyobb bizonytalanság tapasztalható.

A vállalati tervezés, az *üzletpolitikai koncepció* kialakításában fennálló bizonytalanság nehezíti azoknak a feltételeknek a meghatározását, amelyek biztosítják a vállalat általános céljainak a hálózati egységeken keresztül történő megvalósítását. Emiatt *a vezetés nem szívesen ad a háló-*

zati egységeknek olyan hatásköröket, amelyek veszélyeztethetik a központi célok megvalósítását, illetve nem teszik lehetővé a döntések távlati következményeinek megítélését.

Az önállóság kiterjesztését elősegíthetné az üzletkör, az érdekeltségi rendszer, a belső elszámolás és információs rendszer, általában a vállalat egész működési rendszerének olyan szabályozottsága, amely egyértelművé teszi az adott önállóság mértékét, kereteit és várható hatásait. A vállalati belső szervezettség általános színvonala azonban — különösen a reform bevezetésének időszakában — nem tette lehetővé, hogy vállalataink a hálózati egységek önállóságát jelentősen bővítsék.

Hatáskörök megoszlása vállalattípusonként

A vállalatoknál végzett felméréseink tükrözik azokat az ellentétes tendenciákat, amelyek ma a hálózatot jellemzik, pedig a hálózat irányításának javítására irányuló próbálkozások már az új gazdaságirányítási rendszer bevezetése előtt megindultak. A változásokat elemezve megállapítható, hogy a piaci kapcsolatokat kibontakoztató új gazdaságirányítási rendszerben *egyidejűleg folyik a hatáskörök centralizálása és decentralizálása.*

A termelőeszköz-kereskedelmi vállalatoknál a hálózati egységeknek viszonylag kis önállóságuk van. A vállalatok korábbi készletezői gyakorlatában alakult ki az a módszer, hogy a lerakatok a központ szoros operatív irányítása alatt működnek.

A nagykereskedelmi vállalatoknál a hálózat irányítása általában egylépcsős. A hálózati egységek vagy az igazgató vagy az áruforgalmi főosztályvezető irányítása alatt állnak, és csak néhány nagykereskedelmi vállalatnál található közbeeső szerv. A fiókoknak (lerakatoknak) jelentős önálló hatáskörük van (munkavállalók felvétele, bérmegállapítás és bérelszámolás, körülhatárolt fegyelmi jogkör, a dolgozók jutalmazása, a lerakat karbantartási és fenntartási feladatainak megoldása, az egyes pénzügyi műveletek lebonyolítása stb.).

Sajátos helyzet észlelhető a *demigrosz vállalatoknál*. Itt a lerakatok bizonyos fokú önállósága mellett a kiskereskedelmi hálózati egységeknek alig van önállóságuk, a boltvezetők a vállalati központ szoros operatív irányítása alatt dolgoznak.

A kiskereskedelemben és vendéglátásban a nagy üzletek vezetőjének csupán a dolgozók szűkebb csoportjánál van felvételi, fegyelmi, jutalmazási jogköre. A budapesti élelmiszer-kiskereskedelmi hálózatot a vállalati központ áruforgalmi intézők bekapcsolásával irányítja, akiknek a boltok felett csak az áruforgalomban van felügyeleti joga.

Nem egységes a gyakorlat a hálózati egységeknek a vállalati tervezésben való részvétele szempontjából sem. A nagykereskedelmi vállalatokra általában az alulról felfelé irányuló tervezés a jellemző, a kiskereskedelmi vállalatokra pedig vállalatonként eltérően vagy az alulról, vagy a felülről kiinduló tervezés. Sok az olyan kiskereskedelmi vállalat, ahol a boltok a vállalati terv elkészítésébe semmilyen beleszólása nincs.

Bérezési kérdésekben a döntési jogkört a vállalatok többsége centralizáltan gyakorolja. Az ösztönző bérezési rendszerek alkalmazási köre és az érvényben levő bérendszer ösztönző hatása, elsősorban a bérszínvo-

nal-szabályozási rendszer jelenlegi módszere következtében, csökkent. Nem javítják a vállalati központ irányító tevékenységét az alkalmazott *premierálási rendszerek* sem. A prémiumfeltételek jelentős része az áruforgalmi tervhez kapcsolódik, vagy a forgalomnak a bázishoz viszonyított növelésére ösztönöz, tehát csak közvetett módon segíti elő a gazdaságosság növelését. A *részesedési alap* készését, felhasználását a kereskedelmi vállalatok többségénél a hatáskörök centralizáltsága jellemzi. Részesedési alapot saját jogon általában csak a mérleget készítő önálló hálózati egységek képezhetnek.

Még nem alakultak ki a nyereség hálózati egységenkénti mérésének és elszámolásának a módszerei. A gazdálkodás eredményének hálózati egységenkénti kiszámítása nagyon munkaigényes, különösen az árrés tömegének meghatározása problematikus. Ennek megoldatlansága igen korlátozza a vállalatok lehetőségeit a hálózati egységek önállóságának bővítésében. Általános az a gyakorlat, hogy a nyereségből, az amortizáció visszatartható részéből és az egyéb forrásokból képezhető *vállalatfejlesztési alapot* valamennyi vállalat centralizáltan használja fel.

Általánosnak tekinthető tapasztalat a kereskedelemben, hogy *a vállalatok az ellenőrzés módszerének és szervezetének kialakításával az irányítás problémáit is meg akarják oldani.* Ellenőrzési tevékenységüket ezért nemcsak a feladatok végrehajtásának ellenőrzésére, hanem az informálódásra, a hálózati egységek munkájának javítására, az egységekben felmerülő feladatok megoldásának elősegítésére is fel kívánják használni. Éppen ezért kapott ilyen nagy szerepet a vállalati irányítás komplex rendszerében a hálózati ellenőrzés rendszerének és munkamódszereinek kialakítása.

A vállalatok ellenőrzési szervezeteivel és működési módszereivel kapcsolatos vélemények az elmúlt években jelentősen módosultak. A konzervatívabb felfogás elismeri a vállalat jogát, hogy az ellenőrzés rendszerét saját szükségletének megfelelően szabályozza, ugyanakkor nélkülözhetetlennek tartja az olyan elkülönített ellenőrzési részlegek létrehozását, amelyek hatásköre a vállalat egész tevékenységére kiterjed. Ezért ez a felfogás az ellenőrzési rendszer erősítését javasolja a kialakult konstrukció lényeges változtatása nélkül. Jelentős számban vannak azonban olyan vállalati vezetők is, akik a hálózati ellenőrzés jelenlegi szervezetének és módszerének korszerűsítését, illetve a funkcionális típusú ellenőrzés szerepének fokozását igénylik.

A racionalizálás szempontjai

A kialakult piaci helyzet, valamint a gazdaságirányítás reformjának makromechanizmusa meghatározzák a vállalati belső mechanizmus *korszerűsítésének szükséges irányát és tartalmi elemeit.* Természetesen a *korszerűsítés hosszabb folyamat*, mert meg kell teremteni ennek objektív és szubjektív feltételeit. Ez utóbbi feltételhez tartozik az is, hogy *a vállalati dolgozók gondolkodásmódja és szemlélete is az új követelményeknek megfelelően korszerűsödjön*, s ez különösen lassú folyamat. A változás már elkezdődött, fontos, hogy irányában és részleteiben is összhangban legyen a szocializmus teljes felépítésére irányuló gazdasági célokkal. A feladat azért is nagy, mert a kereskedelmi hálózatban

dolgozók széles körét érinti, akiknek közgazdasági felkészültsége ma még gyakran sok kívánnivalót hagy maga után.

A továbbiakban néhány olyan szempontra szeretnénk rámutatni, amelyeket a helyzet megjavítása céljából különösen fontosnak tartunk.

1. A vállalati belső mechanizmus javításához az szükséges, hogy a vállalatok szervezetét *a munkafolyamatok* részletes elemzése, összehangolása útján alakítsuk ki, illetve a meglévő vállalati szerveket ennek alapján racionalizáljuk. Szabályozandók a működés feltételei, növelni kell és lehet a vállalatok önállóságát, lehetőség van az állami célok közvetett eszközökkel, ösztönzéssel való elérésére.

2. A vállalatok hálózati egységei között az eltérő adottságok miatt nagyobb különbségek vannak, mint a vállalatok között, mert az utóbbiaknál az adottságok differenciáló hatása mellett jelentős egységesítő szerepük van a közgazdasági szabályozóknak és az ezeket kodifikáló jogi intézményeknek. *A hálózati egységek között mutatkozó jelentős különbségek eleve célszerűtlenné teszik az egységek önállóságának és az ezen alapuló hálózati irányítási rendszernek egységes sémák és modellek szerinti megközelítését.* A racionális hálózati irányítást meghatározó főbb komponensek a következők: a hatáskörök megosztásának, decentralizációjának mértéke, a decentralizált hatásköröknek megfelelő felelősség körülírása, a belső információs rendszer jellege, a hálózati egységek vállalaton belüli gazdasági értékelésének módja és a hálózati egységek érdekeltségi rendszere.

A racionális hálózati irányítás kifejlesztése az ezt meghatározó komponensek olyan *kombinációját* követeli meg, amely megfelelő mozgásformát biztosít a hálózati egységek önállóságának kibontakoztatására. Ebből következik, hogy a hálózati irányítás korszerűsítésének kiindulópontja csak *a hálózati önállóság* problémakörének részletes kutatásokon alapuló megközelítése lehet. Ez az oka annak, hogy a hálózati önállóság fejlesztését nem lehet egyszerűen a hatáskörök leadására korlátozni.

3. Annak ellenére, hogy a vállalatoknál a gazdaságirányítás reformjának hatására — különösen a beszerzésben — elsősorban centralizációs törekvések észlelhetők, *lehetőség van a hálózati egységek önállóságának növelésére, a hatáskörök bizonyos fokú decentralizációjára is.* „Általában” decentralizálni azonban egyetlen funkciót sem szabad, a decentralizálást csak differenciáltan lehet végrehajtani aszerint, hogy mekkora az adott áru, árucsoport vagy tevékenységi kör (hatáskör) súlya a vállalatnál, kik az áru szállítói, milyen a vállalat általános piaci helyzete stb. Megalapozott kutató-szervező munka és megfelelő kísérletek alapján kell kidolgozni azokat a módszereket, amelyek segítségével eldönthető az egyes funkciók decentralizálásának szükségessége, formája és mértéke.

4. A kisebb vagy nagyobb hálózattal rendelkező vállalatok bonyolultabb szervezeti és működési rendszerében a döntési hatáskörök *decentralizációjának* gyakran *olyan reális korlátai is* vannak, amelyeket a vállalat egészének fejlődése, zavartalan működése és gazdálkodási érdekeinek veszélyeztetése nélkül nem lehet figyelmen kívül hagyni. Ezért a célszerűen központosított döntések előkészítése és megalapozása jelentős szerepet kapott. A központi döntések megalapozása feltételezi az érdekelte hálózati egységek javaslatainak, véleményeinek, tervezeteinek a

mérlegelését és felhasználását, a döntések előkészítését szolgáló közös elemzések megtárgyalását, általában a *központ és a hálózat közötti intenzív kapcsolatot és véleménycserét*.

5. A döntési folyamatban a vezetők különböző alternatívák közti választásra kényszerülnek, és ehhez *információra* van szükségük. Az információ használhatóságának megítélése céljából meg kell állapítani, hogy honnan jön, valamint rendelkezésre áll-e minden szükséges információ, és gazdaságos-e azt megszervezni. Tisztázni kell, mekkora időkülönbség van valamely gazdasági esemény bekövetkezése és az arról adott információnak a vezetőkhöz való eljuttatása között, hogyan szelektálnak az információk között, és hogyan használják fel a rendelkezésre álló számítógépeket és a matematikai módszereket.

Az információk (belső, befelé irányuló, kifelé menő) célszerű mennyiségének meghatározásánál szem előtt kell tartani, hogy az egész rendszer *áttekinthető és felhasználható* legyen. Tehát nemcsak az a hiba, ha hiányos az információ, hanem az is, ha túl sok a felhasználó szempontjából. A vállalati igazgató részére például csupán annyi információ kell, amennyiből *áttekinthető* a vállalat működése és döntés hozható a felmerült kérdésekben. Nincs szüksége részletinformációkra olyan operatív döntésekhez, amelyeket az alsóbb szintű vezetőknek kell meghozniuk.

Nyilvánvaló, hogy nem lehet és nem szabad sémákat adni az információrendszerekre, mert azok a vállalat méreteitől, felépítésétől, a döntési funkciók elosztásától stb. függenek. *A vállalatnak kell elbírálnia, hogy milyen információt tart szükségesnek, figyelembe véve nemcsak az ezzel kapcsolatos szükségleteket, hanem a vele járó költségeket is.*

6. *Nagyon hiányoznak a kereskedelemben a hálózati egységek gazdasági értékelésének és az ehhez fűződő érdekeltségnek korszerű, differenciált módszerei.* Ezek lehetnek: hálózategységenkénti eredményelszámolás vagy költségelszámolás és részmutatókon alapuló elszámolási rendszer stb.

A hálózategységenkénti eredményelszámolásnál a hálózati egységek eredményfeladatot kapnak. Ezt a módszert csak ott lehet alkalmazni, ahol az egységek dolgozói saját kezdeményezés alapján nemcsak a költségek alakulására tudnak pozitív hatást gyakorolni, hanem az eredmény alakulása is figyelemmel kísérhető. *A hálózategységenkénti költségelszámolási rendszer* alkalmazásánál már szűkebb a hálózati egységek önálló működési lehetősége. *A részmutatókon alapuló elszámolási rendszerben* eredményelszámolás csak vállalati szinten készíthető. A hálózati egységek működése hatékonyságának mérésére ezért csak olyan mutatók alkalmazhatók, amelyek alakulására a hálózati kollektíva hatással lehet.

7. A vállalaton belüli *hálózati ellenőrzés* megszervezésének alapja a vállalat belső szervezetségi színvonala, valamint — centralizált vagy decentralizált — irányítási rendszere. A belső ellenőrzés szervezeti formájának meghatározásakor a vállalat szervezetségi színvonalából célzerű kiindulni.

Az ellenőrzés elsődleges feladata nem a visszaélések felfedése, hanem keletkezési okainak feltárása és megszüntetése. Az egyes intézkedések végrehajtásának ellenőrzése és hatásainak elemzése annak a szervnek a feladata, amely azt kiadta. *Elsősorban a funkcionális ellenőrzés képes az egyes intézkedéseket és azok kihatásait ellenőrizni.*

8. Figyelemmel kell kísérni a hálózat irányításának korszerűsítésére irányuló kísérleteket, mert a kereskedelem feladatainak megfelelő ellátása jelentős mértékben ezek sikeres végrehajtásától függ. A hatékony irányítási módszerek alkalmazkodjanak a változó vállalati feltételekhez (információellátottság, szakmai, területi jelleg stb.) és kerüljék az egy-sikű, uniformizáló megoldásokat.

A hatékony vállalati belső mechanizmus attól függ, hogyan tudja a vállalat megteremteni a szerves kapcsolatot a központilag szervezett marketing akciók és annak üzleti szinten történő megvalósítása között. A vállalatok egy részénél az ehhez szükséges objektív és szubjektív feltételek még nem alakultak ki, ezért célszerű a központ és a hálózat közé *közbenső szerveket* (üzletcsoport, területi igazgatóság, főboltrendszer, fiók) létrehozni, elsősorban az áruforgalmi feladatok decentralizált ellátására és a vállalat gazdálkodási érdekeinek védelmére. Ezen szerveknek a feladata — mindaddig, amíg ehhez a technikai feltételek más módon nem teremthetők meg — az üzlethálózat és a központ közötti folyamatos kapcsolat megteremtése, illetve javítása is.

★

A kereskedelem áruforgalmi funkciójának és szervezetének részletes elemzése, valamint a hálózatirányítás racionalizálásával kapcsolatos vizsgálatok eddigi eredményei azt mutatják, hogy a kereskedelmi vállalatok az új gazdasági mechanizmus bevezetésének első évében már megtették a kezdeti lépéseket a vállalati mechanizmus korszerűsítésére. E megállapítás realitásán az sem változtat alapvetően, hogy a cikkben tudatosan törekedtünk a ma még meg nem oldott problémák éles exponálására. Megítélésünk szerint ez a kiinduló feltétele annak, hogy az új gazdasági mechanizmus követelményeinek megfelelő vállalati mechanizmus a kereskedelemben is minél hamarabb kialakuljon.

SAJTÓ ALATT!

GAZDASÁGI FEJLŐDÉS ÉS TERVEZÉS

A kötet 13 önálló, a kiadvány címéhez szorosabban vagy lazábban kapcsolódó témájú tanulmányt tartalmaz. Szerzői az MTA Közgazdaságtudományi Intézetének munkatársai, akik kutatómunkájuk eredményeinek jó részét ez úton adják közre.

A tanulmányok a dinamikus keresletkutatás módszereit, a jövedelem- és árváltozások hatásait, az egyéni érdek és a kollektív döntés kapcsolatát, valamint az optimális felhalmozási hányad problémáit jelentős — és részben új — matematikai apparátust felvonultatva elemzik. Matematikai-közgazdaságtani vagy statisztikai jellegűek a hosszabb távú tervezés és az oktatástervezés modelljeivel, a matematikai és az ún. reflektorprogramozással, az egyenletes növekedés Kalecki-féle modelljével és az oktatási ráfordításokkal foglalkozó tanulmányok is. De a nem matematikus közgazdász is haszonnal forgathatja a költségvetési és népgazdasági egyensúly összefüggéseit, az Egyesült Államok legújabb fejlődését és a fejlődő országok iparfejlesztési stratégiáját tárgyaló tanulmányokat.

372 l., kötve 59,— Ft

A Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó kiadványa

SZENTES TAMÁS:

A gazdasági elmaradottság „történelmi” magyarázata Rostow növekedésméleteiben*

A világ társadalmi fejlődésének meggyorsulása s e fejlődés sokféle markáns nemzetközi vonatkozása (új társadalmi rendszerek kialakulása, öröknek vélt hatalmi szerkezetek széthullása, s így nem utolsósorban az elmaradott gazdaságot örökölt „harmadik világ” színre lépése) új és erős indítékot adott a társadalmi-gazdasági fejlődés *történelmi* magyarázatainak a nyugati elméletekben. Nem állíthatjuk, hogy a társadalmi-gazdasági jelenségek történelmi megközelítésének és vizsgálatának igénye elsősorban a gazdasági elmaradottság elméleti okfejtéseinek elégtelenségéből fakadt, hiszen a történelmi magyarázatoknak jelentős előzményei voltak korábban is (főként a német történelmi iskolában). Sokkal inkább következett abból, hogy a két egymás *mellett élő* rendszer, a szocializmus és a kapitalizmus léte és (több katonai kérdésre le nem egyszerűsíthető), további sorsának alakulása kívánt magyarázatot és jóslatot. De éppen ez a magyarázat és jóslat a legkevésbé sem lehetett független annak a kérdésnek a megválaszolásától, hogy milyen perspektíva áll az újonnan függetlenné vált, „harmadik” világ előtt. Ezeknek az országoknak az kolonializmus elleni évtizedes (vagy éppen évszázados) harca kedvező lélektani talajt teremtett arra, hogy sorsuk alakulásáért, gazdasági elmaradottságukért a kolonializmust tegyék felelőssé — amely felfogást a világkapitalizmus marxista bírálata tudományosan is megerősített. Ezért nagyon is fontossá vált, hogy a történelmi magyarázat a gazdasági elmaradottság jelenségére is kiterjedjen, s a fejletlen országok is beilleszthetők legyenek a társadalmi-gazdasági fejlődés általános képébe, mégpedig mind visszafelé, a múltra vonatkozóan, mind előre, a jövőre vonatkozóan.

A társadalmi-gazdasági fejlődés modern nyugati történelmi magyarázatai a fejlődési, illetve *növekedési szakaszok elméleteiben* jelentkeznek.¹ Emeljük ki ezek közül *W. W. Rostow* elméletét, részben mert talán ez a legelterjedtebb és legnépszerűbb, részben mert a szemléletet tekintve nincsenek lényeges különbségek. Noha Rostow nem foglalkozik

* E cikk a szerző közeljövőben angolul megjelenő könyvének (*The Political Economy of Underdevelopment*, Akadémiai Kiadó) egyik fejezetéből készült.

¹ A növekedés szakaszainak elméletéről lásd *Raymond Aron*: Dix-huit leçons sur la société Industrielle. Gallimard, 1962; *N. S. B. Gros*: Stages in Economic History, *Journal of Economic and Business History*, II. 1930; *B. F. Hoselitz*: Theories of Stages of Economic Growth. Theories of Economic Growth. Ed. by B. F. Hoselitz. Glencoe, 1960; *C. R. Fay*: Stages in Economic History. English Economic History. Cambridge, 1940; *Herbert Giersch*: Stages and Spurts of Economic Development. Economic Progress. Ed. by L. H. Dupriez. Louvain, 1955.

kifejezetten a „gazdasági elmaradottsággal”, azt csupán elméleti rendszerén belül érinti, de hatása az ilyen elméletekre rendkívül erős.

Rostow történelem-magyarozatát kifejezetten a marxizmussal állítja szembe.² Arra törekszik, hogy valamennyi létezett vagy létező társadalom állapotát és fejlődését egyetlen és azonos irányú fejlődési folyamat bizonyos szakaszaként, illetve részeként ábrázolja — vagyis a marxizmushoz hasonlóan általános történelem-magyarozatot adjon —, de ellentétben az utóbbival, e folyamat végpontjában, legmagasabb szakaszában ne a szocializmus, illetve kommunizmus álljon, hanem egy olyan társadalom, amely *végérményben* nem más, mint a fejlett kapitalizmus egy elképzelt ideálja.

Rostow öt fő szakaszt különböztet meg:

1. *A tradicionális társadalom.* Ezt a fizikai környezet szisztematikus megértésének hiánya jellemzi, ami korlátozza a technológia s a termelékenység javulását. A munkaerő minimálisan 75 százalékát az élelmiszertermelés köti le, s a nemzeti jövedelem fogyasztáson felüli részét túlnyomórészt improduktív célokra fecsérik el. A társadalom hierarchikus szerkezetű, a politikai hatalom a földbirtokosok kezében összpontosul, illetve a katonákra és közalkalmazottakra támaszkodó központi hatalomban ölt testet.

2. *A felemelkedés előfeltételeit megteremtő átmeneti szakasz.* Ezt technikai oldalról három nem ipari szektor radikális fejlődése jellemzi: a szállításé, a mezőgazdaságé és a külkereskedelemé. Az utóbbi az import megnövekedésében nyilvánul meg, amit a nemzeti erőforrások hatékonyabb kitermelésével és exportjával, illetve tőkeimporttal finanszíroznak. A szállítás és közlekedés fejlődése gyakran azoknak a nyersanyagoknak a piacra vitelével kapcsolatos, „amelyekben más nemzetek gazdaságilag érdekeltek”, s azt gyakran „külföldi tőke finanszírozza”.³ Társadalmilag egy új gondolkodásmód fokozatos kialakulása, az új technika elfogadására irányuló hajlam kifejlődése s az ipari vállalkozók egy új csoportjának létrejötte a jellemző. Az új gondolkodásmód, a gazdaságfejlesztés ideája „rendszerint kívülről” jön, s a társadalmi eliten keresztül terjed szét.

3. *A „take-off” (felemelkedés) szakasza.* Ez a növekedés kritikus szakasza, egy olyan viszonylag rövid (két-három évtizednyi) átmenet, amely alatt egy különösen intenzív ösztönzés hatására a beruházási ráta annyira megemelkedik, hogy az egy főre jutó reáltermék növekedését vonja maga után és radikális változásokat hoz a későbbiekben a termelési technikában is. Erre az ipari forradalmat magába foglaló szakaszra az jellemző, hogy gyors növekedést érnek el az ágazatok egy kis csoportjában (a vezető szektorokban), s a társadalom egy minimálisan évi 10 százalékos nettó beruházási színvonal fenntartására képes. Végérvényes társadalmi, politikai és kulturális győzelmet érnek el azok, akik modernizálni akarták a társadalmat.

4. *Az érettség felé vivő szakasz.* Erre jellemző a növekedés kiterjedése a vezető ágacról a többi ágazatra s a modern technika alkalmazásá-

² Ezt egyebek között könyvének alcíme is hangsúlyozza. (W. W. Rostow: *The Stages of Economic Growth, A Non-Communist Manifesto*. Cambridge, 1960.)

³ Lásd W. W. Rostow: *The Take-off into Self-Sustained Growth: The Economics of Underdevelopment*. Ed. by A. N. Agarwala and S. P. Singh. Oxford Univ. Press. 1958. 158. l.

nak kiszélesedése. A munkaerő-állomány struktúrája és minősége megváltozik, eltolódik a városi és a szakképzett kategóriák felé. Magasabb fogyasztási igények képződnek. Az új munkaerő a politikai életben is érezteti súlyát. Megváltozik az ipari vezetés jellege is, nagyobb koncepciójú és tudású, hivatásos vezetők kerülnek az élre. A társadalom érzellete olyan új célokat diktál, amelyek már túlmutatnak az iparosítás rideg céljain.

5. *A magas szintű tömegfogyasztás szakasza.* Ebbe a szakaszba a már műszakilag-technológiailag érett és bizonyos nemzetijövedelem-szintet már elért társadalom juthat, ha ellenáll a világpolitikai hatalom csábító céljainak és nagyhatalmi törekvések helyett a megnövelt személyi fogyasztás alternatíváját választja: a gépkocsi és a tartós háztartási cikkek tömeges elterjedését, a kertés külvárosokba orientálódást stb. (Az Egyesült Államok — mely a századforduló idején kacérkodott ugyan a világhatalmi törekvésekkel — a húszas évek óta Rostow szerint egyértelműen a tömegfogyasztás alternatíváját választotta és ebben a szakaszban él.⁴ Sőt, míg Nyugat-Európa és Japán csak a legutóbbi időkben érte el ezt a szakaszt, a Szovjetunió pedig még csak „küszöbéhez” érkezett, az Egyesült Államok már bizonyos fokig túl is jutott rajta, minthogy a magas szintű tömegfogyasztáson túl új horizontok nyíltak meg, a társadalom új, magasabb rendű célok felé fordult. Ezt bizonyítja a születési arányszám váratlan felszökése az Egyesült Államokban, a nagyobb családok arányának növekedése.

Rostow felfogásában tehát a szocialista országok is az általános fejlődés ilyen vagy olyan szakaszát, illetve bizonyos variánsát testesítik meg, hogy azután végül is a legfejlettebb tőkésországokéhoz hasonló képet nyerjenek. Vagyis Rostow már nem tekinti a szocialista országokat történelmi abszurdumnak, tévedésnek — s ez kétségtelenül realisabb szemléletre, illetve az idők változására vall —, inkább *elmossa a különböző társadalmi rendszerek közötti alapvető különbségeket.*

Erre különösen az adja meg neki a lehetőséget, illetve ő maga ezt főként azzal próbálja elfogadtatni, hogy a gazdasági növekedés, pontosabban a *technikai* fejlettségi színvonal alapján történő rangsorolásban a legfelső fokon egy tőkésország található, míg alatta és a középső, illetve alsó fokon tőkés- és szocialista országok egyaránt fellelhetők.

Az a tény, hogy a szocialista forradalom nem a legfejlettebb tőkésországokban győzött, hanem gyengén illetve közepesen fejlett országokban, s ezek még nem érthették utol, vagy nem hagyhatták le a legfejlettebb tőkésországok *termelőerőinek* színvonalát, ez a tény ad a polgári teoretikusoknak alkalmat arra, hogy a történelmi fejlődésnek a *termelési viszonyok* alapján Marx által felvázolt menetét a termelőerők mai szintkülönbségeire épített sémával cáfolják, illetve helyettesítsék.⁵

Tehát Rostow is — de Raymond Aron, Colin Clark és mások is — a

⁴ Ezt valóban még kommentálni sem szükséges — az elmúlt évtizedek világpolitikai eseményeinek tükrében (és az elnöki üzeneteknek az extrém nyomorra vonatkozó részeit olvasva).

⁵ Ugyanezen az alapon tekinti elavultnak Marx elméletét Richard Gill is. Arra hivatkozik, hogy Marx nagyot tévedett, amikor a társadalmi fejlődés „szakaszait” a termelési eszközök fölötti ellenőrzésben (pontosabban: a tulajdonviszonyokban) az osztályharc folytán bekövetkező változások szerint differenciálta és a kommunizmust „a kapitalizmus legfelső szakaszának végtérmekeként” jelölte meg. Szerinte Marx jusszal jövendölt, mivel nem látta előre sem a nyugati országok életszínvonalának jelentős javulását, sem pedig a bekövetkező szocialista forradalmak körülményeit.

termelőerők növekedésére, illetve annak bizonyos megnyilvánulásaira⁶ és feltételeire koncentrálnak. Mégsem tekinthető Rostow elmélete egyoldalúan technikai-gazdasági jellegűnek. A régi történeti iskola hagyományaihoz híven Rostow nagyon is a *társadalmi fejlődés aspektusából* vizsgálja a termelőerők fejlődését és — akárcsak W. Roscher⁷ — azok történelmi változásainak bemutatásával egy bizonyos társadalmat: a kapitalizmust próbálja a legmagasabb társadalomfejlődési szakasznak beállítani. Ehhez a dolog természeténél fogva nem elegendő a termelőerők önmozgását vizsgálni. Sőt, éppen azt kell bebizonyítani, hogy a termelőerők fejlődését a *társadalmi környezet* határozza meg, és hogy a legkedvezőbb környezet, a legmagasabb fejlettséget biztosító környezet a kapitalista társadalom.

Egyfelől tehát Rostow — hasonlóan a marxizmusához — a termelőerők evolúciója *helyett*, és erre az evolúcióra *vonatkozóan*, a társadalmi viszonyokat tekinti meghatározónak, másfelől viszont a társadalmak rangsorát, a történelmi fejlődés „szakaszait” a termelőerők színvonala alapján állítja össze.

Látszólag ez elfogadható és meggyőző, hiszen a termelőerők fejlődése valóban a társadalmi viszonyoktól függ, és másfelől egy társadalom magasabb rendűségét végső fokon a termelőerők magasabb fejlettsége bizonyítja.

Rostow azonban a társadalmi viszonyokat megfosztja gazdasági gyökereiktől és tartalmuktól, gazdaságilag teljességgel meghatározatlannak⁸ tekinti s végső soron önmagukból magyarázza. A társadalmi viszonyok legfontosabb és *meghatározó* elemétől: a tulajdonviszonyoktól eltekint (éppen ezáltal mosva el a társadalmak közötti alapvető különbségeket), s ehelyett a társadalom „érületének” változását, a társadalom „hajlamait” kutatja.⁹ Így azután bármennyire is kiemeli a társadalmi és politikai tényezők jelentőségét és hatását a gazdasági fejlődésre, bármennyire is hangsúlyozza, hogy például a take-off szakasz előfeltételeként „lényeges változásra van szükség a politikai és társadalmi szerkezetben, sőt még a kulturális értékrendszerben is”¹⁰ — nem derül ki, hogy végső soron *minek következtében, minek az alapján és milyen erő közre-*

⁶ Colin Clark az általános növekedési folyamat három fázisát különbözteti meg a szektorális szerkezetben bekövetkező változások szerint: 1. Az elmaradott társadalomban a *mezőgazdaság* a domináns szektor. 2. A fejlődő társadalomban a *feldolgozó ipar* részesevé és jelentősége nő a mezőgazdasághoz viszonyítva. 3. A fejlett társadalomban a „harmadlagos” szektor: a *szolgáltatások* súlya növekszik. (Conditions of Economic Progress. London, Macmillan, 1957.)

⁷ Roscher a három termelési tényező: a természet, a munka és a tőke gazdasági jelentőségét vizsgálja a történelmi folyamán és aszerint különbözteti meg a társadalmi fejlődés három szakaszát, hogy a három tényező közül melyik dominál. Az első szakaszban a természet döntő szerepet játszott, a másodikban a munka került az előtérbe, míg a harmadikban a tőke a domináns tényező. (Lásd: Ansichten der Volkswirtschaft aus dem geschichtlichen Standpunkte. 1861.) További részleteket és kritikát lásd: Dr. Máttyás Antal: A polgári közgazdaságtan története. Budapest, Közgazdasági és Jogi Könyvtudó, 1963. 434–460. l.

⁸ „Ez a struktúra gazdaságilag nem meghatározott.” (W. W. Rostow: The Process of Economic Growth. Oxford, 1960. 53. l.)

⁹ Hat alapvető hajlamot különböztet meg: 1. az alaptudományok fejlesztésének, 2. a tudomány gazdasági célra való felhasználásának, 3. az újítások elfogadásának, 4. az anyagi érdekek követésének hajlamát, valamint 5. a fogyasztási és 6. a családalapítási hajlamot. (Lásd: W. W. Rostow: The Process of Economic Growth. Oxford, 1960.)

Raymond Aron szerint a gazdasági növekedést meghatározó hajlamokat háromra lehet redukálni: 1. az újítási kapacitás tényezőjére (ez magában foglalja az elméleti tudást, az alkalmazási készséget és az arra való ösztönzést is, vagyis az anyagi helyzet javításának vágyát), 2. a fogyasztási hajlamra, amely a beruházási hajlammal függ össze s mint a tőkéképzés problémája jelentkezik, és 3. a demográfiai tényezőre. (Lásd: Dix-huit leçons sur la société industrielle. 200–201. l.)

¹⁰ „The Take-off into Self-Sustained Growth.” (The Economics of Underdevelopment. 157. l.)

működésével változik meg a társadalom szerkezete, a politikai építmény, a kulturális értékrendszer. Nem derül ki, hogy miért különböznek a hajlamok az egyik és a másik társadalomban, vagy éppen miért különböznek azonos társadalom különböző rétegeit tekintve is. Úgy tűnik, hogy például a tőkés üzleti vállalkozó nem azért gondolkozik üzletember módjára, mert tőkés, hanem fordítva: azért lett tőkés, mert üzletember módjára kezdett el gondolkozni. A bérmunkás, a paraszt vagy éppen a törzs nomád pásztora pedig azért nem lett még tőkés vállalkozó, mert még nem tud annak megfelelően gondolkozni, mert fogyasztási, újítási stb. hajlamai eltérőek.

Rostow tehát a gazdasági növekedés egyes szakaszait bizonyos gazdasági és társadalmi jellemzőkkel próbálja definiálni. A gazdasági jellemzők azonban leegyszerűsítve és leszűkítve mint a termelőerők állapotának kvantitatív mutatószámai vagy egyszerű leírásai jelennek meg, a társadalmi jellemzők pedig mint a társadalom érületei, hajlamai vagy mint a társadalom ilyen vagy olyan hajlamokkal megáldott tagjainak aktuális helye és szerepe.

Ami az *előbbieket* illeti: a termelőerők *menyiségi* fejlődése alapján aligha lehet az egyes szakaszokat vagy társadalmakat objektíve elhatárolni. Ami az *utóbbiakat* illeti: ha a társadalom hajlamait a termelési viszonyoktól független változókként fogjuk fel, akkor azok valóságos jellege és változásának oka megmagyarázhatatlanná válik. Minthogy a növekedés mozgatóerői Rostow elméletében végső soron ezek a társadalmi hajlamok, amelyeknek jellege és változása viszont ily módon csak a véletlennek, valamilyen *deus ex machina*-nak (vagy éppen egyfajta predestinációnak?) tulajdonítható, ezért következképpen a szakaszok egymás után következése meghatározatlan (vagy éppen fatalista jellegű).

Így azután az egyes szakaszok sem történelmileg, sem logikailag nem képeznek szerves és minőségi egységet, vagyis voltaképpen nem tekinthetők tudományosan definiáltknak, és nincs meghatározva az egyes szakaszok közötti összefüggés sem.

Az öt szakasz elmélete valójában a sajátosan értelmezett ipari forradalom elmélete, amelyben az első két szakasz az ipari forradalom előkészítője, az utolsó kettő pedig az eredménye: az önmagát fenntartó és gerjesztő növekedés.¹¹ Az ipari forradalom, a „take-off” megtörténtére azonban csupán annak eredményéből, az önmagát fenntartó növekedésből lehet visszakövetkeztetni.¹² A take-off-nak tehát csak *látszólag* van pozitív definíciója.

Rostow szerint ugyan „a »take-off« úgy definiálható, mint amely a következő három, egymással összefüggő feltételt foglalja magában: a) a produktív beruházások rátájának a nemzeti jövedelem 5 százalékáról több mint 10 százalékára emelkedése; b) egy vagy több lényeges feldolgozó ipari ágazat gyors fejlődése, magas növekedési rátája; c) olyan politikai, társadalmi és intézményi keretek kialakulása, amelyek biztosítják

¹¹ „... a gazdasági fejlődés folyamata végső soron három periódusból állónak tekinthető: egy hosszabb időszakból, amikor a take-off előfeltételei megeremtetődnek, azután magának a take-off-nak rövidebb két-három évtizedre szorítókozó periódusából és végül egy újabb hosszú időszakból, amikor a növekedés már normálissá s viszonylag automatikussá válik.” (W. W. Rostow: *The Take-off into Self-Sustained Growth. The Economics of Underdevelopment.* 157. l.)

¹² Erre mutat rá *Habakuk* is: „A take-off-okat bizonyosan csak visszafelé lehet megállapítani; a növekedés önfenntartóvá válását csak abból lehet megítélni, hogy már de facto hosszabb ideje fennáll.” (Lásd: H. J. *Habakuk* kritikáját Rostow elméletéről. *Economic Journal*, 1961. szept.)

a növekedési impulzusok kiaknázását. . .”¹³ A termelőberuházások rátájáról azonban kiderül, hogy önmagában távolról sem biztosítja a take-off-ot¹⁴, a feldolgozó ipari ágazatok magas növekedési rátája pedig csak akkor tekinthető definiáltnak, „mihelyt a »magas« szó értelmét meghatároztuk”¹⁵, a politikai, társadalmi és intézményi keretekre vonatkozó utalás pedig „e társadalmi jelenségeket olyan komplexumként definiálja, amely azt a hatást, azt az eredményt kelti, amelyet Rostow professzor megmagyarázni kíván; majd pedig ezt a definíciót úgy kezeli, mintha annak valóságos tartalma volna.”¹⁶

Maga Rostow kijelenti, hogy „definíciója igyekszik is a »take-off« kategóriájából kizárni azt az esetenként meglehetősen jelentékeny gazdasági előrehaladást, amelyre sor kerülhet bármely gazdaságban, mielőtt még egy valóságos önmagát felerősítő növekedési folyamat elindulna.”¹⁷

De amint a take-off-ot nem lehet egyértelműen definiálni, úgy nem lehet az önfenntartó növekedést sem. Amint Kuznets megállapítja: „Az önfenntartó növekedés koncepciója (és szakasza) félrevezető leegyszerűsítés. Semmiféle növekedés sem tekinthető tisztán önfenntartónak vagy tisztán önmagát korlátozónak.”¹⁸

Rostow definícióinak pontatlan vagy pongyola, felületes jellegére tehát több bírálója is rámutat. Simon Kuznets hangsúlyozza, hogy a növekedésnek bármiféle „szakaszokra” bontása azt a minimális követelményt állítja, hogy „bármely szakasznak empirikusan bizonyítható karakterisztikái legyenek. . . ; bármely szakasz jellemzői megkülönböztetőek legyenek; analitikai kapcsolata mind a megelőző, mind az utána következő szakasszal világos legyen”.¹⁹ Rostow kategorizálása azonban nem felel meg e követelménynek. Az egyes szakaszok jellemzői távolról sem megkülönböztetőek. „Abból, amit Rostow professzor a take-off jellemzőinek állítana be, sok minden már a megelőző, előkészítő szakaszban is előfordult.” „Ugyancsak homályos a take-off és az önfenntartó növekedés vagy az érettség felé vivő szakasz közötti határvonal.” „. . . mivel a megkülönböztetés csupán a produktív beruházások rátájának statisztikai színvonala tekintetében van adva, semmiféle szilárd bázis sincs, amelyen Rostow professzor nézetét a take-off és az azt megelőző és követő szakaszok közötti analitikai kapcsolatra vonatkozóan értékelni lehetne”.²⁰

Habakukk a take-off előfeltételeivel kapcsolatban rámutat, hogy „sok esetben a mezőgazdasági termelés növekedése és az infrastruktúra megteremtése egyáltalán nem azokat a feltételeket jelenti, amelyeknek előzetes megléte ad magyarázatot a növekedés felgyorsulására; hanem éppen annak a felgyorsulásnak a része, amelyre magyarázatot kell keresni.” Az érettség szakaszának az a definíciója, amely szerint itt „a társadalom már hatékonyan alkalmazza erőforrásainak zömére a modern technikát”, úgyszintén pontatlan, mivel „az erőforrások zöme kifejezésnek nincs világos, a technika színvonalától független értelme.”²¹

¹³ W. W. Rostow: I. m. 164. l.

¹⁴ Uo. 170. l.

¹⁵ Simon Kuznets: Notes on the Take-off. (Lásd Leading Issues in Development Economics, Ed. by G. M. Meier. Oxford Univ. Press, 1964. 28. l.)

¹⁶ Ugyanott.

¹⁷ W. W. Rostow: I. m. 165. l.

¹⁸ Simon Kuznets: I. m. 33. l.

¹⁹ Simon Kuznets: I. m. 25–33. l.

²⁰ Simon Kuznets: I. m. 26–27. l.

²¹ H. J. Habakukk kritikája („Leading Issues . . .” 37. l.)

Cairncross is kiemeli az egyes szakaszok pontatlan definícióját és jellemzőik átfedését. És felteszi a kérdést: „mi egyáltalában az értelme egy »szakasznak«, ha az egyes szakaszok átfedik egymást?”²² A take-off meghatározásának végső soron tautologikus jellegére mutat rá: „ez a definíció semmit sem mond nekünk a működésben levő tényezőkről, mivel létezésükre is csupán a take-off tényéből következtethetünk, de sohasem vonhatunk le következtetést a take-off valószínűségére vonatkozóan létezésük bebizonyított tényéből.”²³

François Perroux általában is kifogásolja a fejlődés szakaszainak a termelőerők mennyiségi változásai alapján való osztályozását. A gazdaságtörténelemben — írja — a fejlődés szakaszai különböznek azoktól a növekedési periódusoktól, amelyeket a termelés növekedésének százalékos felgyorsulása vagy lelassulása jellemez.”²⁴

A gazdaság és társadalom viszonyának, a társadalmi fejlődés lényegének téves értelmezésén és az így önkényesen felállított szakaszok pontatlan, felszínes, sőt olykor tautologikus definícióján kívül Rostow elméletében még egy nagyon fontos és alapvető *módszerbeli* hiba is felfedezhető. Rostow ugyanis a társadalmi fejlődés általa elképzelt menetét úgy vázolja fel, hogy a *térben egymás mellett* meglévő társadalmakat egy általános növekedési folyamat különböző szakaszaiként az *időben egymás mögé*, illetve elé helyezi (mégpedig nem belső lényegük, történelmi tartalmuk szerint, hanem termelőerők adott színvonalára alapján), miközben fejlődésüknek a *kölcsönös* összefüggései, különösen a tőkés világ gazdaság kialakulása óta történt szoros összefonódása nem vagy alig kap helyet az elemzésben, akkor is csak egyoldalúan.

Vagyis adva vannak a jelen társadalmi külön-külön, a maguk vegeyes, sokszínű arculatával, eltérő társadalmi-gazdasági berendezkedésükkel, eltérő történelmi múltjukkal és természeti-földrajzi környezetükkel és főként fejlődésük eltérő mértékű és előjelű kölcsönhatásaival, összefüggéseivel. De mindezekről eltekintve a *termelőerők fejlettségét* jelző gazdasági mutatók alapján tetszés szerinti kategóriákba csoportosíthatók, rangsorolhatók. Így tekintet nélkül az említett eltérésekre némi országok a legfelső, mások a legalsó, sok ország pedig a közbülső csoportokba sorolható. És ekkor jön a logikai salto mortale: újra megjelennek a már rangsorolt társadalmak „egyéni” vonásai, de most már nem mint saját fejlődésük bizonyos szakaszának — egyébként többnyire felszíni — jegyei, hanem mint az általános történelmi fejlődés bizonyos fokának jellemzői. Ha a legfelső csoportba került társadalomra ilyen és ilyen vonások a jellemzők, akkor minden társadalom, amely e felső csoportba jut majd termelőerőinek felfejlesztése eredményeként, ugyanezeket a jellemvonásokat ölti magára, sőt éppen ahhoz, hogy termelőerőivel elérje ezt a magasabb fokot, kell kifejlesztenie ezeket a vonásokat.

²² A. K. Cairncross: *Essays in Bibliography and Criticism*, XLV: The Stages of Economic Growth, *Economic History Review*, 1961 április.

²³ Egyéb értékeléseket és kritikákat Rostow doktrínájáról lásd még: S. G. Checkland: *Theories of Economic and Social Evolution: the Rostow Challenge*, *Scottish Journal of Political Economy*, 1960, november; D. C. North: *A Note on Professor Rostow's Take-off into Self-Sustained Economic Growth*, *The Manchester School*, 1958. január; G. L. S. Shackle: *The Stages of Economic Growth*, *Political Studies*, 1962. február; Goran Ohlin: *Reflections on the Rostow Doctrine, Economic Development and Cultural Change*, 1961. július; P. Baran and E. Hobsbawm: *The Stages of Economic Growth*, *Kyklos*, XIV. 1961. 2. szám; Andre Gunder Frank: *Sociology of Development and Underdevelopment of Sociology*, *Catalyst*, Univ. of Buffalo, 1967. 3. szám.

²⁴ François Perroux: *L'Économie du XXème Siècle*, 162. l.

Vagyis egy roppant leszűkített és egyoldalú szempont alapján nyert csoportokból Rostow történelmi szakaszokat képez: az alacsonyabb csoportban levő társadalom megfelel a magasabb csoportban levő társadalom korábbi növekedési „szakaszának”, a magasabb csoportban levő pedig nem más, mint az alacsonyabb rangsorolású társadalom továbbfejlődésének később elérendő szakasza. Ezt azután csak illusztrálni kell a kikeresett történelmi analógiákkal, kimutatni néhány valóban hasonló jelenséget a fejlettebb országok múltja és a fejletlenebbek jelene között — és a logikai „bukfenc” indokoltnak és elfogadhatónak tűnik.

Ilyen módszerrel azután nemcsak a szocialista országokat lehet — társadalmi rendszerükre való tekintet nélkül — besorolni az általános fejlődés ilyen vagy olyan szakaszába, hanem a gyarmati területek fejlődése is az általános eset egyik változataként kezelhető és sorolható be a növekedési szakaszok sorába.

Mindez korántsem ilyen nyíltan és világos módon történik. Az egyes szakaszok képe sokkal összetettebb, vegyesebb, a történelmi illusztrációk sokkal bővebbek, semhogy e történelemszemléletnek alapjában történelmietlen volna és értelme könnyen előtűnne.

Nyilvánvaló, hogy témánk szempontjából az első három szakasz, de különösen a második számíthat érdeklődésre. Hiszen az a kép, amelyet Rostow a take-off előtti szakaszokban levő társadalmakról fest, így vagy úgy a mai elmaradott országok legtöbbszörre kíván hasonlítani.²⁵ Sőt, az átmeneti szakasz néhány említett ismérve egyenesen olyan, hogy inkább vagy kizárólag a mai fejletlen országokra jellemző, de egyáltalában nem (vagy csak esetenként és jelentéktelen mértékben) a mai fejlett országok fejlődésének bármely korábbi történelmi periódusára.

Így hiába is keresnénk általában olyan „szakaszt”, amelyre az egyoldalú kereskedelmi függés és a külföldi tőkére való ráutaltság, valamint a mezőgazdaságnak az ipart megelőző gyorsabb fejlődése együttesen lett volna jellemző. És egyébként is, a külföldi tőke szerepe a fejlődés megindításában és a más országok érdekeihez igazodó nyerstermékexport-és -import-érzékenységgel együtt, továbbá a kívülről behatoló új ideák — mindez eleve feltételez egy fejlettebb külső környezetet, már meglevő fejlettebb országokat. Ha pedig ezt az utóbbiak esetében is ad infinitum feltételezzük, akkor el kell jutnunk végül is olyan egyetlen országhoz, amely kivétel az általános fejlődés felvázolt menete alól, amelynek az átmeneti szakaszban nem volt nálánál fejlettebb környezete, s amelyben a tradicionális szakaszból való átmenet megindulása más tényezők eredménye, mint általában.

Rostow végig is megy ezen a gondolatsoron és Nagy-Britanniát tekintti — még Nyugat-Európán belül is — ilyen speciális országnak, amely először lépett ki a tradicionális állapotból, mégpedig olyan vegyes tényezők hatására, mint a tudományos gondolkodás előrehaladása (nem utolsósorban az új országok felfedezésével meggyorsulva), politikai és vallási kérdések rendezése, fokozottabb társadalmi mozgási lehetőségek

²⁵ Az *Economics of Underdevelopment* kötetben közölt tanulmányában Rostow az elmaradott országokat négy csoportba sorolja gazdasági indexek alapján: a) a take-off előtti gazdaságok (ahol a megtakarítási és a beruházási ráták, beleértve a nettó tőkeimportot, valószínűleg a nettó nemzeti termék 5 százaléka alatt mozognak); b) a take-off-ra kísérletet tevő gazdaságok (ahol a ráták 5 százalék fölé emelkedtek); c) a növekedő gazdaságok (ahol a ráták elérték a 10 százalékot); d) az enklávé-gazdaságok (ahol a ráták elérték ugyan vagy túl is haladták a 10 százalékot, de az önfenntartó növekedés belső feltételei még nem jöttek létre). Így az elmaradott országok zöme az átmeneti szakaszba sorolható. (170. l.)

egyfelől és a külső piac kiszélesedése, a kereskedelem fellendülése, a termelés fokozódó specializálódása, valamint az európai területekért folytatott harcoknak a kereskedelem és a gyarmatok területére való kiterjesztése, másfelől.

Ami a tényezők első csoportját (a tudományos gondolkodás, a társadalmi, politikai és vallási mozgás előrehaladását) illeti, magától vetődik fel a kérdés: Milyen reális és objektív folyamatok határozták meg ezt a változást, előrehaladást? Mert ha erre nem adunk választ, akkor óhatatlanul az angol nép különleges és más népekenél magasabb rendű szellemi adottságainál kötünk ki. Ha viszont az általunk második csoportba sorolt tényezőket tekintjük meghatározónak, olyanoknak, amelyek Angliát kimozdították a tradicionális szakaszból, akkor egyrészt az az újabb kérdés jelentkezik: hogyan jutott el egyáltalában Anglia történelmileg (s elsősorban gazdasági szempontból) odáig, hogy külső piacokra és idegen területekre, gyarmatokra törjön? Másrészt nyomban kiderül, hogy az a nemzetközi kereskedelem s a nemzetek közötti „kölcsonös kapcsolat”, amely Anglia (és Nyugat-Európa) nekiindulását, take-off-ját elősegítette, legkevésbé sem volt egyenlő mértékben előnyös mindegyik fél számára. Ha viszont ez így van, akkor miért nem ezen az úton keressük más országok, főképp a gyarmatok gazdasági elmaradottságának okait? Vajon nem különös gondolati zsákutcába jutunk-e, ha feltételezzük, hogy a tradicionális szakaszból való felemelkedést Anglia (és Nyugat-Európa) esetében a nemzetközi gazdasági kapcsolatok kiszélesedése segítette elő, e kapcsolatok többi résztvevője esetében viszont a felemelkedés előfeltétele, hogy Anglia (és Nyugat-Európa) már el is érje a take-off szakaszát?! (Rostow ki is jelenti, hogy az angol take-off megtörténte a pozitív és negatív demonstrációs hatások olyan sorozatát indította meg, amely egymás után fordította ki sarkaiból a többi tradicionális társadalmat.)

De a részletektől eltekintve is, vajon mint gondoljunk egy olyan növekedési elméletről, amelyben épp az az ország a *kivétel* az általános folyamat törvényszerűségei alól, amely elsőnek indul el a növekedésben?

Ami a volt gyarmati országok mai helyzetét illeti, Rostow ezek szerint azt úgy fogja fel, mint az általános fejlődés egy *természetes* szakaszát, amelyen minden társadalom így vagy úgy keresztülment vagy megy (kivéve Angliát). A torz külkereskedelmi szerkezet s az egyoldalú függés tehát nem a kolonializmus valamilyen káros következménye, sőt maga a gyarmatosítás végső soron csak kedvezően ítélné meg. A külföldi tőke jelentős szerepe a finanszírozásban, a nyersanyagtermelésre és -exportra berendezkedés stb. a take-off normális előkészítéséhez tartoznak, s a fejlettebb társadalom eszméinek átkerülése a tradicionális társadalmakra a kolonizáció „pozitív demonstrációs hatását” jelenti, mely ugyancsak fontos a take-off előkészítésében.²⁶ Igaz, Rostow elismeri, a

²⁶ „Rostow második szakaszának jellemzője, hogy a külföldről, többnyire a fejlett országokból érkező hatások az elmaradott országban érezhetővé válnak és elterjednek. A külföldi befolyás lerombolja a tradicionáliszmust és egyidejűleg megteremtí a harmadik szakaszban bekövetkező take-off előfeltételeit” – írja G. A. Frank. És hozzáfűzi: „Ámde ugyanezek az anyaország által teremtett feltételek és hatások mégsem eredményezték a »75 ország« egyetlen egyikében sem gazdasági fejlődést, nem vezettek take-off-hoz.” (Sociology of Development... 39. l.)

kolonizációnak „negatív demonstrációs hatása” is van: a fejlettebb társadalom akaratának katonai erőszakkal való rákényszerítése a fejlettebbre, de végső soron ez is kedvező, mert „az emberi és a nemzeti méltóságnak a nélkül a sérelme nélkül, melyet a fejlettebb hatalmak behatolása okozott, a tradicionális társadalmak modernizálásának üteme az elmúlt másfél évszázadban sokkal kisebb lett volna...”²⁷

A volt gyarmati országok mai helyzetének Rostow-féle vagy ahhoz hasonló „történelmi” magyarázata voltaképp elméleti alapot ad a „gazdaságilag elmaradott”, „gyengénfejlett ország” kifejezések használatának. Mert ha ezek az országok valóban csak azon a természetes és általános növekedési szakaszon mennek keresztül és csupán — ilyen vagy olyan belső tényezők miatt — megkésve, mint amelyen a fejlettek már korábban keresztülmentek, akkor ez valóban és szó szerint elmaradottságnak tekinthető. És ebben az esetben magáért az állapotért a kolonializmus nem tehető felelőssé, sőt kizárólag csak az előrehaladás gyorsítójaként tűnik elő. Ha ugyanis a kolonizáció *kifejlődése után* is ugyanazokon a szakaszokon át fejlődik a gyarmatosított társadalom, mint a gyarmatosító (csak valamivel lemaradva), és a kolonializáció *megszűnte után* is a volt gyarmat olyan szakaszban találja magát, amelyen a gyarmatosító is keresztül jutott, akkor nyilván a kolonizáció rendszerében — legrosszabb esetben is — vagy egyaránt pozitív, vagy egyaránt negatív effektusok nyilvánultak meg, és maga a kolonizáció nem változtatta meg alapvetően a fejlődés menetét, nem térítette el — inkább közelhozta — két pólusának további fejlődését.

A jelen „elmaradottságának” valamiféle eredeti őállapotként vagy az eredeti őállapotból a természetes átmenet szakaszaként való értelmezése explicite vagy implicita a legtöbb²⁸ elmaradottság-elméleti alapkoncepciója. Ez az értelmezés kifejtett elméleti indokolást Rostownál nyert. „Amint az implicit Hoselitznél, úgy explicit Rostownál, hogy az elmaradottság a *feltételezetten tradicionális* társadalmak eredeti szakasza, és hogy semmiféle szakaszok sem előzték meg az elmaradottság jelen szakaszát” — állapítja meg G. A. Frank. „Továbbá az is explicit Rostownál, hogy a jelenleg fejlett társadalmak is egyszer az elmaradottságnak ebben a szakaszában voltak. De mindez meglehetősen ellentmond a tényeknek. A gazdasági fejlődés és kulturális változás problematikájának ez az egész megközelítési módja csupán a fejlett országoknak tulajdonít történelmet, miközben tagadja az elmaradott országok egész történelmét”²⁹, következőképpen a növekedés e „történelmi” szemlélete valójában *történelmietlen*, mert a világ többségben levő országainak és népeinek történelmét tagadja. De történelmietlen még egy nagyon fontos szempontból: egyszerűen eltekint attól a történelmi ténytől, amelyet egyébként az elmaradott országok legjellemzőbb és különös vonásai tükröznek,³⁰ hogy

²⁷ W. W. Rostow: *The Process of Economic Growth*, 315. 1.

²⁸ Hogy elkerüljük az általánosítást, lássunk legalább egyet a nem marxista kivételek közül. Celso Furtado megállapítja: „az elmaradottság nem szükségszerű szakasz a modern tőkés gazdaságok kialakulásának folyamatában, hanem egy speciális folyamat terméke a modern tőkés vállalatoknak az archaikus struktúrába való behatolásának következtében. Az elmaradottság jelensége számos formában és különböző szakaszokban fellelhető”. (*Celso Furtado: Development and Underdevelopment*. Univ. of California Press, 1964. 138. 1.)

²⁹ A. G. Frank: I. m. 37. 1.

³⁰ C. Furtado írja: „Az európai gazdasági határ kiterjesztése csaknem mindig olyan hibrid gazdaságok keletkezéséhez vezetett, amelyekben a tőkés mag — azt mondhatnók — »békés koegzisztenciába« került egy archaikus szerkezettel... helytelen volna azt a következtetést vonni le, hogy a tárgyalat hibrid gazdaságok minden körülmények között úgy viselkednek, mintha prekapitalista struktúrák lennének.” (I. m. 132–133. 1.)

„Európa gazdasági és politikai expanziója a XV. századtól kezdve a mai elmaradott országokat a világtörténelem egyetlen áramkörébe kapcsolta be, és ezáltal szimultán módon jött létre egyfelől néhány ország mai fejlettsége, másfelől a többiek mai elmaradottsága.”³¹

Az a felfogás, amely úgy tekinti „a fejlettség és elmaradottság jellemző vonásait, mint a szóban forgó ország saját magától lett jelenségeit”³² meglehetősen általános s többnyire még azoknak a kritikáját is elkerüli, akik Rostow-t a periodizáció mikéntje, a besorolás gazdasági és nem gazdasági kritériumai, a szembetűnő leegyszerűsítések, ellentmondások és tautológiák vagy a távolról sem szakszerű terminológia és pontatlan definíciók miatt támadják.

Az elmaradottság és fejlődés legtöbb teoretikusa — a marxistákat és néhány kivételt leszámítva — többnyire minden további nélkül elfogadja az elmaradottság és fejlettség — egymással ugyan összehasonlított, de alapjában függetlennek tekintett — állapotának izolált és önmagából való magyarázatát. A különbség ebből a szempontból inkább csak ott mutatkozik meg felfogásukban, hogy mennyire tekintik a mai elmaradottságot a mai fejlettséget megelőző állapottal azonosnak.

Leibenstein szerint például „a mai elmaradott gazdaságok általános jellemzői nem különböznek azoktól az ismérvektől, amelyek a mai fejlett gazdaságokat egy korábbi időszakban jellemezték.”³³ *Simon Kuznets* viszont a fejlett országok iparosítás előtti állapotát és a már elmaradott országok helyzetét vizsgálva és összehasonlítva kimutatja, hogy az utóbbiak mind jövedelemszínvonalukat tekintve, mind pedig demográfiailag (a késés következtében) sokkal rosszabb helyzetben vannak, mint a mai fejlett országok voltak a korábbi időszakokban. „A már fejlett országoknak mind abszolút, mind relatív gazdasági helyzete az iparosítás előtti időszakban, éppúgy, mint közvetlenül azt megelőző történelmük általános menete, kardinálisan eltért a mai elmaradott országok gazdasági helyzetétől és közvetlen történelmi örökségétől.”³⁴

*Nurkse*³⁵ a demonstrációs hatás érvényesülése miatt lát lényeges különbséget az elmaradott országok mai helyzete és a fejlettek korábbi állapota között, mivel az előbbieket a másoknál már meglevő magasabb fogyasztást látva kevesebbet takarítanak meg reáljövedelmükből, mint az utóbbiak azelőtt tették. *Celso Furtado* ebben egyetért *Nurkse*vel, de ő még általánosabban is kifogásolja az analógiák keresését.³⁶ *G. M. Meier* is — *Kuznets*-re és *Gerschenkron*-ra³⁷ hivatkozva — a mai elmaradott országok relatíve kedvezőtlenebb helyzetét hangsúlyozza a Rostow-féle analógiával szemben. Bár ezt az analógiát nem tekinti helytelennek, de szerinte „különbségek is vannak, s ezek a szegény országok előtt álló nehézségek különböző természetében nyilvánulnak meg, illetve abban,

³¹ A. G. Frank: I. m. 37. l.

³² A. G. Frank: I. m. 43–44. l.

³³ H. Leibenstein: *Economic Backwardness and Economic Growth*. New York, 1957. 102. l.

³⁴ *Simon Kuznets*: *Underdeveloped Countries and the Pre-Industrial Phase in the Advanced Countries*. (The Economics of Underdevelopment. 151. l.)

³⁵ Lásd: *Ragnar Nurkse*: *Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries*. Oxford, 1953.

³⁶ „Az alapvető információ hiánya s a valóságos gazdasági tények ebből következő nem ismerése eredményezte azt a magatartást az elmaradott országok közzgazdaszai körében, hogy analógiával érvelnek, abban a tévhitben, hogy egy bizonyos pontig a gazdasági jelenségek mindenütt azonosak.” (*Celso Furtado*: *Capital Formation and Economic Development*. Lásd: *The Economics of Underdevelopment*. 309. l.)

³⁷ *Alexander Gerschenkron*: *Economic Backwardness in Historical Perspective*. Cambridge, 1962.

hogy bizonyos problémák, bár hasonló természetűek a múltbeliekkel, ma eltérő intenzitással és összetettebb módon jelentkeznek”.³⁸

Valójában nem az analógia mértéke, a helyzet azonosságának foka a vitatandó! Hanem maga az a koncepció, s annak minden változata, amely tagadja, hogy a jelen elmaradott országainak történelmi és strukturális valósága „ugyanannak a történelmi folyamatnak és rendszernek a terméke, mint a mai fejlett országok fejlettsége”.³⁹

³⁸ G. M. Meier: *Leading Issues in Development Economies*. 43. 1.

³⁹ A. G. Frank: I. m. 44. 1. — Frank külön kiemeli az ún. *tabula rasa* országoknak, vagyis azoknak a latin-amerikai országoknak az esetét, amelyeknek „egyáltalában nem volt népességük az előtt, mielőtt a fejlődő merkantilista és tőkés rendszerbe olvadtak” s így következőképpen sohasem mentek keresztül Rostow első szakaszán, hanem közvetlenül a Rostow-féle második szakasszal léptek be a világtörténelembe. Es „a merkantilista-kapitalista anyaország és gyarmatai közötti kapcsolat eredményezte annak a társadalmi, politikai és gazdasági struktúrájának a beplántálódását, amellyel ezek a volt gyarmati országok ma rendelkeznek, vagyis az elmaradottság struktúráját”. (I. m. 38. 1.)

BRÓDY ANDRÁS:

ÉRTÉK ÉS ÚJRATERMELÉS
(Kísérlet a marxi érték- és újratermelési elmélet matematikai modelljének megfogalmazására)

A matematikai közgazdaságtan művelése hazánkban csak néhány éve indult meg, és átfogó — az elméleti és gyakorlati problémák széles spektrumát felölelő — munka még alig jelent meg. E könyv mind hazai, mind nemzetközi viszonylatban nagy érdeklődésre számíthat, elsősorban témaválasztása, de alkalmazott elemzési eszközeire való tekintettel is.

A szerző kettős célt tűzött maga elé. Munkájának elméleti célja az, hogy a marxi érték- és újratermelési elméletet „lefordítsa” a modern matematika nyelvére, összekapcsolja a korszerű matematikai gazdaságtan és számítástechnika fejlődése nyújtotta lehetőségeket. A mű gyakorlati célja pedig egy olyan, számítástechnikailag kezelhető, statisztikai adatokkal kitölthető modell felállítása, amely alkalmas a hosszú távú tervezés mutatórendszerének kialakítására.

Ez a megközelítési koncepció kiemelkedő és gyümölcsöző kísérletet tett lehetővé az elmélet és a gyakorlati tevékenység régen óhajtott összekapcsolására. Ennek eredményeképpen a szerző által kidolgozott modell és az azzal végzett gyakorlati számítások a marxi politikai gazdaságtan absztrakcióin, kategóriáin és törvényszerűségein alapulnak, és egyben tükrözik is ezeket olyan hűségesen, ahogyan ez egy elvont-formális matematikai egyenletrendszerben lehetséges. Másfelől az ily módon kapott modell új eszközöket nyújt a gazdasági élet elemzési, döntési és tervezési problémáinak elméleti és ugyanakkor számszerű megalapozására.

A modell alkalmazkodik a tervezés hagyományos módszertani eredményeihez, vagyis olyan adatokkal és összefüggésekkel dolgozik, amelyek a hagyományos tervezési gyakorlatban is használatosak. Ezért egyszersmind a tervezés és árrendezés során a tényleges számítások matematikai modelljeként is alkalmazható. A könyv számot tart mind az elméleti, mind pedig a tervezéssel, árkérdésekkel foglalkozó gyakorlati közgazdászok, sőt a közgazdasági területen működő matematikusok érdeklődésére is.

360 l.,

kötve 42,— Ft

A Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó kiadványa

SZALAI BÉLA:

Az exportöztönzés újabb módszere — a kollektív exportöztönzés

A mai magyar gazdaságpolitika fontos eleme az exportorientáció. Ez, mint ismeretes, alapjában abból a felismerésből fakad, hogy a viszonylag szűk belső piac miatt hazánkban a gazdaságos termelés feltétele, a gazdasági növekedés egyik fő ösztönzője a külső piacokra való termelés, az export. Ezzel magyarázható az is, hogy a Közgazdasági Szemle előző számaiban érdekes vita bontakozott ki az exportöztönzés módszereiről és mértékéről. Országunk gazdaságának erőteljes exportérdekeltsége miatt az is indokoltnak látszik, hogy az eddigi hazai tapasztalatok értékelése mellett fokozott figyelmet fordítsunk a más országokban kialakult exportöztönzési módszerek és felhalmozódott tapasztalatok tanulmányozására.

Annak ellenére, hogy a nemzetközi kereskedelem fő irányzata a második világháború óta eltelt időben kétségkívül a kereskedelem előtt álló korlátok lebontását és a megkülönböztetett eljárások megszüntetését követelő liberalizáció volt, a különböző tőkésországok kormányai is nagy érdeklődést tanúsítanak országuk exportjának alakulása iránt és a régebben alkalmazott módszerek mellett újabbakat dolgoznak ki az export fokozására.

Az export kormányzati ösztönzésének szükségességét különbözőképpen magyarázzák. Az angol kormány, amely hosszabb ideje az ország fizetési mérlegét igyekszik kiegyensúlyozottabbá tennie, e törekvéseivel indokolja a fokozódó exportöztönzést. Több ország kereskedelempolitikájában a belső gazdasági célok megvalósításának követelményei hatnak elsősorban. Az olasz kormány képviselői az exportnak Olaszország gazdasági fejlődése és a gazdasági növekedés szempontjából való alapvető fontosságát hangsúlyozzák és az export lehető legnagyobb mértékű növelése mellett szállnak síkra. Az exportöztönzés indokai között szerepel az iparban előirányzott strukturális változások kereskedelempolitikai alátámasztására, valamint egyes exportiparágak világszerkezeti versenyképességének növelésére irányuló törekvés. Különösen a nagy tőkeerejű nemzetközi (főleg amerikai) nagyvállalatokkal szemben igyekeznek javítani a versenyfeltételeiket állami segítséggel. Az exportöztönzés fokozását indokolják azzal is, hogy a beruházási javak mind magasabb arányban részesednek a világkereskedelemben, márpedig e termékek adásvétele bonyolultabb munkát, költségesebb üzleti előkészítést, s ennek következtében az állam részéről nagyobb támogatást igényel. Néhány tőkésország kormánya a szocialista országok és a fejlődő országok piacainak megszerzése céljából növeli az exportöztönzést és segítséget nyújt a tőkés cégeknek az e piacok sajátosságaiból származó problémáik megoldásában.

Feltehető a kérdés: összhangban vannak-e az export fokozott ösztönzésére irányuló törekvések a GATT szabályaival? A GATT alapokmánya XVI. cikkében a következőket olvashatjuk az export támogatásáról: „A szerződő felek elismerik, hogy valamely szerződő fél által, bármely termék kivitelénél nyújtott támogatás káros hatással járhat más szerződő felekre, akár importőrök,

akár exportőrök legyenek is azok, indokolatlan zavart okozhat kereskedelmi érdekeik érvényesítésében és gátolhatja a jelen egyezmény célkitűzéseinek elérését." Ugyanezen cikk 4. bekezdése a következőképpen hangzik: „1958. január 1-től kezdődően vagy az azt követő lehetséges legkorábbi időponttól kezdve a szerződő felek beszüntetik akár közvetlenül, akár közvetve a kivitel támogatás bármilyen formájának nyújtását más termékeknél, mint a nyersanyagoknál, ha e támogatás eredményeképpen a terméket a kivitelben alacsonyabb áron adják el, mint ami ugyanennél a terméknél a hazai piacon a vevőkre háruló összehasonlítható ár. 1957. december 31-ig egyetlen szerződő fél sem terjeszti ki ilyen jellegű támogatását az 1955. január 1-én fennálló terjedelmen túl újabb támogatások bevezetésével, illetőleg a fennálló támogatások kiterjesztésével.”

Az idézett szövegből látható, hogy a GATT-szabályok az egyes termékekre vonatkozó támogatásokat ellenzik. Mindenekelőtt olyan támogatásokat tiltanak, amelyek eredményeképpen valamely termék exportára alacsonyabbá válik ugyanezen termék hazai piacon való összehasonlítható eladási áránál. A GATT szabályai azonban meghatározott feltételek fennállása esetén (például a fizetési mérleg tartós egyensúlyhiánya) átmeneti időre e tilalom alól felmentést adnak. Számos ország él is e lehetőséggel és fenntartja exporttermékeinek exportszubszenció, adóvisszatérítés, vámvisszatérítés, hitelkezelvények és egyéb eszközökkel való közvetlen állami támogatását.

Egy új, az utolsó évtizedben megfigyelhető tendenciára szeretném felhívni a figyelmet, amely szerint bizonyos exporttermékek közvetlen állami támogatásának viszonylag széles körű fenntartása mellett mind nagyobb súlyt kap a közvetett, a termékekkel nem direkt módon összekapcsolt exporttámogatás, az ún. *kollektív exportösztönzés*. A kollektív exportösztönzés ma már általánosan elfogadott fogalom a nemzetközi kereskedelemben. Az állami szervek és érdekképviselői testületek olyan tevékenységét értik alatta, amely magába foglalja az exportőröknek az új piacok megszerzése vagy a meglévő piacokon eladásuk fokozása céljából nyújtott és költségvetési forrásokból fedezett piaci információkat, árupropagandát, az eladók, valamint a vevők találkozásait elősegítő szervezőmunkát és egyéb szolgáltatásokat. Az exportösztönzésnek ez a módja elkülönült az állami exporttámogatás egyéb módszereitől. Ennek részben objektív gazdasági, részben azonban jogi és kereskedelempolitikai okai vannak. E tevékenység sajátosságai miatt gazdaságilag objektíve indokolt, hogy a kollektív exportösztönzést, amely lényegében szervezési, információs és propagandatevékenység, az egyes országok más módszerekkel és a kivitel közvetlen pénzügyi eszközökkel való támogatásától elkülönítve valósítsák meg. Az elválasztódás nemzetközi jogi és kereskedelempolitikai indokoltsága pedig azzal függ össze, hogy a kollektív exportösztönzés nem ütközik GATT-szabályokba. Kiterjesztése és újabb módszerekkel való bővítése tehát nemzetközileg nem támadható.

Több országban *külön szervezetet* állítottak fel a kollektív exportösztönzéssel kapcsolatos feladatok elvégzésére. Angliában például 1964-ben a kormány és a gyáriparosok közösen Brit Nemzeti Exporttanácsot létesítettek az ipar exporttevékenységének inspirálására és segítésére, ez évben pedig a Külkereskedelmi Minisztérium keretében Export Services and Trade Promotions Branch elnevezéssel hoztak létre szervezetet. Hasonló szerepet tölt be Franciaországban a Centre National du Commerce Extérieur, Olaszországban az Istituto Nazionale per Il Commercio Estero, Belgiumban az Office Belge du Commerce Extérieur, Ausztriában a Kereskedelmi Kamara.

Az export ösztönzésére létrehozott szervezetek tevékenységének legszélesebb területe a *piaci információk* gyűjtése, szervezése és az érdekeltekhez való továbbítása. Különböző vizsgálódások során ugyanis azt állapították meg, hogy számos nyugati cégnél a külföldi piacokon való gyenge aktivitás jórészt a szükséges információk hiányával magyarázható. Új piacok megszerzésének

nyilvánvaló előfeltétele, hogy a piaci viszonyokat ismerjék. Különösen a kisebb és a közepes nagyságú vállalatok szorulnak segítségre, mert számukra saját önálló külső piaci szervezet és széles információs hálózat kialakítása nehezen megoldható feladat. A piackutatásnak ugyan jól kiépített szervezete van a fejlett tőkésországokban, de a szükséges információk üzleti alapon való beszerzése egy kisebb cég számára túl költséges. Az új piacok feltárásának a költségei gyakran csak hosszabb idő alatt térülnek meg és a kezdeti időben az üzleti kockázat nagyobb. Ezek a körülmények is megfontolásra készítetnek sok vállalkozót és hozzájárulnak a hazai belső piac, valamint a közelebbi, ismert külföldi piacok nagyobb vonzásához, a távolabbi, ismeretlen piacok elhanyagolásához.

A kollektív exportösztönzéssel megbízott állami vagy érdekképviseleti intézmények jelentős külföldi hálózattal rendelkeznek és a gazdasági információk gyűjtésében országaik követségeit és konzulátusait is igénybe veszik. Rendszeresen feldolgozzák a fontosabbnak tartott piacok napi- és hetilapjainak gazdasági híryanagát, figyelemmel kísérik a szaklapokat, folyóiratokat, a kereskedelmi kamarák, bankok és egyéb gazdasági szervezetek kiadványait. A feldolgozott híryanagot részben saját napi- és hetilapjaikban, valamint időszaki kiadványaikban teszik közzé, részben pedig a központokban tárolják. A hírszolgáltatás igen sokrétű. Kiterjed a különböző termékek iránti kereslet és kínálat ismertetésére, fejlesztési programokról és nemzetközi tenderekről való tájékoztatókra, vám- és importrendelkezésekre, egészségügyi előírásokra, a Világbank által nyújtott hitelek, nagyobb üzletkötések ismertetésére. Egyes intézmények speciális információkat adnak, például a kereskedelemtechnikai kérdésekről, exportügyletek formalitásairól, szállítási, raktározási kérdésekről stb. Az írásbeli információkon túl szóbeli tájékoztatást adnak egy-egy piac vagy termék helyzetéről. Külföldi hálózatuk útján segítenek külföldi üzleti utak előkészítésében és külföldi képviselők, ügynökök kiválasztásában.

Az olasz Külkereskedelmi Intézetnek 1965-ben külföldön 23 országban 37 irodája volt (ebből 7 az USA-ban és 5 Nyugat-Németországban). Jelenlegi hálózata pedig 33 országra terjed ki.

Az Osztrák Kereskedelmi Kamarának 90 országban van kamarai delegátusa. Ezek a delegátusok folyamatos tájékoztatást adnak az ország gazdasági helyzetéről, az egyes áruk piaci helyzetéről, javaslatokat tesznek a fogadó országban való piaci tevékenységre, vásárookra való felkészülésre és részvételre, kapcsolatot teremtenek helyi és osztrák cégek között. A kamarai delegátusok által küldött valamennyi információ a kamarai tagoknak díjmentesen áll rendelkezésére. Az angol Board of Trade-nek kereken 200 kereskedelmi tanácsosa dolgozik a brit követségeken, valamint konzulátusokon és látja el központját a szükséges kereskedelmi információkkal.

A kollektív exportösztönzés elterjedt formája a vásárokon és kiállításokon való részvétel állami pénzügyi eszközökkel való támogatása. Nyugati tőkésországok állami szervei közül különösen figyelemre méltó az angol Kereskedelemügyi Minisztérium, a Board of Trade ilyen irányú munkája. Ez év elején az exportösztönzésről szóló parlamenti vitában Anthony Crossland miniszter, a Board of Trade elnöke elmondotta, hogy 1968-ban a brit kormány 5300 cégnek 239 kiállításon való részvételéhez adott pénzügyi támogatást. A beszámolóból az is kitűnt, hogy az angol exportőröknek a kiállításokon való részvételre nyújtott támogatás erőteljesen növekszik, az 1966. évi 1,3 millió fontról ez az összeg 1968-ra 4,2 millióra emelkedett. A támogatás módszerei változatosak. Állami költségvetésből fedezik a bérleti díjak egy részét, hozzájárulást adnak az utazási költségekhez (kiállítónként 2—3 személy utazási költségeinek 50 százalékát megtérítik). Megfizetik a Nyugat-Európán kívüli, tengerentúli országokban eladási céllal kiállított, de el nem adott áruk Egyesült Királyságba való visszaszállítási költségeinek 50 százalékát.

Olaszországban az Olasz Külkereskedelmi Intézet (ICE) ugyancsak nagy aktivitást tanúsít és több irányú szolgáltatást nyújt a vásárokon és kiállításokon való részvétel elősegítésére. Az Intézetnek nyújtott jelentős költségvetési támogatás 40 százalékát fordítják ilyen célokra. A szervezet tevékenysége nem korlátozódik a vásári és kiállítási részvétel tervezésére és szervezésére, hanem fokozódó mértékben kibővül üzleti tanácsadásra. A szervező munkában figyelmet fordítanak a különböző piacok sajátos követelményeire. Fejlett ipari országokban általában a specializált kiállításokon és vásárokon való részvételt ajánlják, míg a fejlődő országokban általános kiállításokon való részvételre törekszenek. Egyes európai nagyvárosokban Kereskedelmi Központ elnevezéssel állandó kiállítótermet tartanak fenn, amelyekben 3—4 hetenként ágazati szakkiállításokat szerveznek.

A Német Szövetségi Köztársaságban a kiállítások szervezésében a szükséges koordinációt az illetékes gazdasági minisztériumok, érdekképviseleti szervezetek és az exportban leginkább érdekelt cégek képviselőiből álló munkaközösség végzi. Évente 50—60 vásárt és kiállítást választanak ki, amelyeket gazdasági és politikai megfontolások alapján a legfontosabbnak tartanak. A meglévő kapcsolatok ápolása mellett különös jelentőséget tulajdonítanak a jövőbeli piacoknak és üzleti partnereknek. A vásárokon és kiállításokon való részvétel eredményességét elsősorban nem a megkötött ügyletek számszerű értékén mérik, hanem azon, hogy az ipar műszaki színvonalának és szállítóképességének bemutatása útján milyen mértékben segítette elő a jövőbeli kapcsolatokat fejlesztését. Ami a költségek fedezetét illeti, a Német Szövetségi Köztársaságban az egyes cégek kiállítással kapcsolatos kiadásait olyan propagandaköltségnek tekintik, amelyet az adóalapból le lehet írni.

Ausztriában a Kereskedelmi Kamara szervezi a kollektív kiállításokat, információs irodákat és elősegíti a kiállításokon való egyéni részvételt. A szervezőmunkán túl a Kamara anyagi hozzájárulást nyújt a kiállításokon való részvételi díjhoz, a kiküldöttek költségeihez és nagyobb távolság esetén az úti költségekhez.

Belgiumban a Külkereskedelmi Intézet (OBCE) mintegy 150 millió belga frankos évi költségvetéséből támogatja a külföldi vásárokon való részvételt. A belga cégek által külföldön megrendezett minden kollektív kiállítás költségeinek 50 százalékát fedezik.

Ugyanazok a szervek, amelyek a vásárokon és kiállításokon való részvételt szervezik és támogatják, hasonló módon segítik elő a „Nemzeti Hetek”, és „Nemzeti Napok”, valamint „Műszaki Hetek” külföldön való szervezését. „Brit Hét” Bécsben és „Olasz Hét” Párizsban mind gyakrabban látható színpontjai a kereskedelmi életnek. A nemzeti heteket és napokat legnagyobb mértékben áruházakban rendezik a közszükségleti cikkek propagálására, az export elősegítése céljából. Eltérően a vásároktól és kiállításoktól, a „Nemzeti Hetek”-en az árut nemcsak bemutatják, hanem a helyszínen eladásokra kínálják, árusítják. Így válik az áruház is érdekeltté a szervezésben. A nemzeti heteken és napokon tehát nem meghatározott szakmai köröket, hanem a fogyasztók széles rétegeit igyekeznek megközelíteni.

A beruházási javak exportkínálatának megismertetésében és propagálásában ma már fontos szerepet játszanak a Műszaki Hetek. Ezek fő rendezvénye olyan műszaki előadássorozat, amely némi képet ad az ország általános műszaki színvonaláról és alaposabb betekintést nyújt egyes gyárak és laboratóriumok munkájába. A Műszaki Heteken mind az előadások, mind az esetenként szervezett gép- vagy műszerbemutatók a szakembereknek szólnak.

A kollektív exporttöztönzés további módszere az *írástól árupropaganda* költségvetési eszközökből való anyagi támogatása. Heti és havi folyóiratokat, exportbulletinokat és alkalmi prospektusokat jelentetnek meg. Hozzájárulnak fordítási, sokszorosítási, hirdetési és postai költségekhez.

Több országban az exportérdekeket szolgáló piackutatás és üzleti kapcsolatok felvétele céljából *delegációkat* szerveznek érdekelt üzletemberekből és fedezik a külföldre való utazási és szállásköltségek jelentős részét. Hasonló módon támogatást adnak a külföldről meghívott delegációk költségeihez való hozzájárulással. A brit kormány például a külkereskedelmi miniszter által jóváhagyott program keretében kiküldött és fogadott delegációk utazási és szállodaköltségeinek 50 százalékát fedezi. Ausztrália, Új-Zéland és a távolkeleti országok esetén a támogatás részaránya 75 százalékra emelkedik. Az angol Kereskedelmi Kamarák által ajánlott kollektív piackutatás külföldi költségeinek 50 százalékát költségvetési forrásból fedezik.

Egyes nyugati közgazdasági művek a kollektív exportösztönzés fogalmkörébe sorolják az állami exportfinanszírozást és hitelbiztosítást. Vitatható ez a megítélés. Az állami finanszírozás és a hitelbiztosítás valójában nem felel meg a kollektív exporttámogatás fő ismérveinek, mivel nem kollektív és nem közvetett a támogatás, hanem direkt, egyedi, konkrét ügylethez kapcsolódó. Az exportnak alacsony kamatozású állami közép- és hosszú lejáratú hitelekkel való támogatását azzal indokolják, hogy ilyen módon a likviditás javításával elősegítik a cégek exportképességének növekedését. Hosszú lejáratú állami hiteleket elsősorban a fejlődő országokba irányuló szállítások esetén nyújtanak. Az export hitelbiztosítását általában külön állami intézmények végzik. Elsődleges céljuk az exporttal járó pótlólagos kockázat átvétele, ugyancsak a versenyképesség fokozására. A nyújtott hitelek 85—90 százalékát garantálják, alacsony biztosítási díj ellenében.



A kollektív exportösztönzés egyre szélesebben alkalmazzák a szocialista országokban is. Mind nagyobb jelentőséget tulajdonítanak az árupropagandának, a vásárokon és kiállításokon való reprezentatív megjelenésnek és a piaci információknak. Növelik e célok anyagi támogatását. Élénkülnek a delegáció-cserék, erősödik a piaci szervezet. Különösen figyelemre méltó az NDK külkereskedelmének e területeken való eredményes tevékenysége.

Az általános megfontolások és nemzetközi tapasztalatok mellett különleges indokok is szólnak amellett, hogy itthon jobban ráirányítsuk a figyelmet az exportösztönzés közvetett módszereire.

Az új mechanizmus érdekeltiségi rendszere és a vállalati önállóság igényli a külföldi piacokról való rendszeres információkat. Ezek az információk bővíthetik a vállalatok műszaki és gazdasági kérdésekben döntésre jogosult vezetőgárdájának látókörét. Elősegíthetik a ma még gyenge vállalkozói szellem kibontakoztatását, a kezdeményező készség megerősítését. Mindez a termelővállalatok versenyképességének növekedését eredményezi.

A vállalati beruházások jelenleg az összes beruházások mintegy felét teszik ki. A fejlesztéssel kapcsolatos vállalati döntések megfelelő előkészítéséhez elengedhetetlenek a rendszeres piaci információk. Ezek hiányában nagy a veszélye a helytelen feltételezéseknek és a hibás irányvételnek, aminek következményei csak évek múltán jelentkeznek.

Számos jel arra mutat, hogy a jelenlegi gazdasági ösztönzők ma még a távlati célokra kevésbé orientálnak. Jövőbeli célok érdekében több év múlva megtérülő anyagi áldozatot az ipari és külkereskedelmi vállalatok nehezen vállalnak. A piackutatásra, árupropagandára és a külföldi piacszervezet fejlesztésére fordított kiadások gyakran nem térülnek meg rövid idő alatt. Lassú is az előrehaladás ezeken a területeken. Idővesztéséget lehetne elkerülni az e célokra fordított költségvetési eszközök legalább átmeneti növelésével.

A kollektív exportösztönzés hazai továbbfejlesztése elősegítheti az alapvető gazdaságpolitikai célok megvalósítását: a gazdálkodás hatékonyságának növelését, az iparban a szükséges strukturális változások végrehajtását, az

export gazdaságosságának javítását. Az ipari termelés termékösszetételének megváltoztatása nem valósítható meg a külföldi piacokkal való eleven kapcsolatok és rendszeres információk nélkül.

A kollektív exportöztönzés fokozása nem jelenti szükségképpen a költségvetés újabb megterhelését. A jövő évben előreláthatóan már bizonyos területeken csökkennek az állami visszatérítések összegét. Az export direkt támogatása helyett e felszabaduló pénzügyi eszközök egy részét kívánatos volna indirekt támogatásra, kollektív ösztönzésre fordítani.

BARTHA FERENC:

Az exportöztönzési vitához

A Közgazdasági Szemle a közelmúltban több vitacikket közölt, amelyek a tőkésországokba irányuló export jelenlegi ösztönzésének mértékével, formáival, s a jövőben követendő stratégiával foglalkoztak. A megállapítások egy részében általában egyetértés van, többségükről azonban — főként a továbbhaladás irányára vonatkozóan — vita folyik. Az állásfoglalások elsősorban a szemléletmódok eltérései miatt különböznek. Hozzászólásomban ahhoz a nézethez kapcsolódva vitatkoznék, amely az enyémtől a leginkább tér el.*

A dollár viszonylatú export mint minőségi követelmény

A dollár viszonylatú exportunk szerkezetére még ma is rányomja bélyegét a hosszú időn keresztül folytatott extenzív iparpolitikai és külkereskedelmi gyakorlat. Ez kielégítette a fejlődés mennyiségi követelményeit, de lemaradást okozott a termékek korszerűségi és minőségi színvonalában. Ennek hatására a tőkésországokba irányuló kivitelünk összetétele egyre korszerűlenebbé vált, s egyáltalán nem tükrözi az országban lezajlott iparosítási folyamat eredményeit. Ez egyrészt abban mutatkozik meg, hogy dollár viszonylatú exportunknak csak kis részét teszik ki az ipari késztermékek, s ezek közül is a gép-jellegű cikkek, másrészt pedig abban, hogy a késztermékexport igen szétszórt mind az értékesítési piacokat, mind a termelést tekintve.

Mindez végeredményben annak a következménye, hogy ipari késztermékeink zöme nem piacképes a fejlett tőkésországokban.

Nem célozom olyan elemzésbe bocsátkozni, amely rávilágítana arra, hogy ez a helyzet hogyan, s miért alakult ki, csupán a pusztán tényt kívánom leszögezni az új mechanizmus bevezetése idején s a még ma is fennálló körülmények jellemzésére, mert ez hat a kialakítandó exportöztönzési politikára.

Talán helyes először abból kiindulni, hogy a mai helyzetben alapvetően mi indokolja a dollár viszonylatú export ösztönzését.

Erősen gyökeret vert az a nézet, amely a dollár viszonylatú export ösztönzését a fizetési mérleg egyensúlya szempontjából tartja szükségesnek. E szemléletnek még korszerűlenebb változata az importhelyettesítésre törekvő fejlesztési politika, amelynek érvényesítése akadályozza az ipar hatékonyságának javítását.**

A fizetési mérleg, s szűkebben nézve: a kereskedelmi mérleg egyensúlya — különösen rövid távon — inkább mennyiségi kérdés. Nevezük az ilyen

* Pécsi Kálmán: A tőkés export ösztönzésének stratégiája. Közgazdasági Szemle, 1969. 7-8. sz.

** Bővebben lásd Deák János: Importhelyettesítés és gazdaságfejlesztési céljaink. Közgazdasági Szemle, 1969. 7-8. sz.

jellegű exportbővítéshez tartozó ösztönzési rendszert *menyiségi exportösztönzésnek*. Természetesen az ösztönzés mértéke itt is különböző lehet.

A mennyiségi exportösztönzés jellemzője, hogy a rendelkezésre álló, s valamilyen áron értékesíthető árualapok tetszőleges körében lehetővé teszi, megfinanszírozza — általában közepes vállalati nyereségszínvonal mellett — az exportot. Alkalmazása a meglévő termelési és exportszerkezet konzerválásához vezet, ez a forma tehát nem alkalmas a struktúrák alakítására. Az ösztönzés e konzerváló hatása miatt az export szinttartása egyre nagyobb áldozatokat követel a népgazdaságtól, s hosszú távon még akkor is komoly egyensúlyi problémák keletkeznek, ha a kiindulási helyzet viszonylag kedvező. Figyelembe véve a három fő értékesítési piac — belföldi, szocialista, tőkés — eltérő jellemzőit, tehát azt, hogy a vállalatok számára a belföldi és a szocialista piac biztos, hosszabb távra lekötött és kedvező nyereségű értékesítést biztosít, a mennyiségi exportösztönzés többnyire e piacokon adott körülmények között feleslegesnek bizonyuló árualapoknak a világgiazi értékesítését serkenti. A belföldi és a világgiazi konjunktúra alakulásának kölcsönös helyzetétől függően, amit befolyásol még a szocialista államközi megállapodások alakulása is, tőkés viszonylatban exportot hol az egyik, hol a másik vállalat bonyolít le változó mértékben, de rendszerint úgy, hogy valamelyik piacon — legtöbbször belföldön — előbb-utóbb felborul a kereslet-kínálat aránya. Ilyen körülmények között a tőkés export fokozása nem tudatos iparfejlesztési tevékenység eredménye, ezért igaz az, hogy esetenként elvonja más viszonylatok árualapjait.

Az exportösztönzés mennyiségi változatának ellentéte a *minőségi exportösztönzés*. Lényege az, hogy az ipari termelés szerkezeti átalakítását, a termékstruktúra javítását célozza, a világgiazi termelékenységi, hatékonysági, műszaki és minőségi követelményei által determinálva. A világgiazi hatásokat a külkereskedelmi forgalom közvetíti.

Hatékonyabb exportszerkezetet csak olyan komplex átalakulás eredményezhet, amely magában foglalja a belföldi termelés és az import szerkezetének adekvát megváltozását is. Ez a típusú ösztönzés tehát nem korlátozódhat csupán a közvetlen külkereskedelmi szabályozók hatáskörére, hanem feltételezi az általánosabb szabályozók megfeleltetését is. Ebben az esetben nem a devizaszerzés az ösztönzés közvetlen, elsődleges célja, hanem az, hogy nemzetközi hatékonysággal mérve a relatíve gazdaságosabb és korszerűbb áruk termelése emelkedjen a legdinamikusabban, biztosítva ezáltal a hazai erőforrások ésszerűbb felhasználását. A központi szerveknek így tehát rövid távon nem a devizaszerzést, hanem bizonyos áruk termelését kell preferálniuk, hosszú távon azonban ez a megközelítés biztosabban vezet a fizetési mérleg kiegyensúlyozottságához.

Ennek megfelelően nem értek egyet Pécsi Kálmán következő megállapításával: „... mivel a fizetési mérleg javítását jelenleg és a jövőben is a kiemelt népgazdasági célok közé soroljuk — a tőkés export bizonyos fokú preferenciákat élvezzen.” (939. l.) Véleményem szerint a tőkés viszonylatú exportot azért kell preferálni, mert a tőkés piacokon is keresett (ipari) termékek viszonylag magasabb minőségi és technikai szintet képviselnek, fejlesztésük indokolt. Végsősoron a cél nem egyszerűen exportjuk, hanem *termelésük* bővítése és további fejlesztése.

Mind a mennyiségi, mind a minőségi exportösztönzéshez meghatározott rendszer tartozik. Az előbbire jellemző, hogy a termelőegységek és -ágazatok exporttevékenységének dotálása *differenciált*, de végsősoron a vállalati nyereségszóródás *nivellált*; hogy sok az egyedi elbírálás, sok a rövid távon érvényesülő szabályozóeszköz, s mindez instabilitást szül. Az utóbbi, tehát a minőségi exportösztönzés, éppen ellenkezőleg, *egységes* szabályozókat, de *differenciálódó* jövedelmeket, szelektív hatást és stabilitást feltételez.

Az exportösztönzésről általában

Az a tény, hogy a világpiacon a verseny élesebb, mint a védett nemzeti határokon belül, még a fejlett belső piaccal s korszerű termelési struktúrával rendelkező országokat is arra kényszeríti, hogy alkalmazkodjanak a világpiacon értékesítési feltételeihez, s az exportra való termelést a belföldivel szemben preferálják. Az export intézményesített ösztönzésére tehát abban esetben is szükség van, ha az illető ország nem küzd különösebb fizetésimérleg-problémával, s az export szerkezete is korszerűnek mondható.

Magyarország esetében a tőkés viszonylatú export ösztönzése több oknál fogva még fontosabb. Ezek:

— A tőkés világpiacon értékesítési feltételek (minőség, korszerűség, ár, szállítási feltételek) nehezebbek, mint a belföldi vagy a szocialista piacon.

— Emellett e két utóbbi piac felvevőképessége, tehát elszívó hatása — különösen éppen a tőkés viszonylatban is értékesíthető árukat illetően — igen nagy. Ezt még növelik a) a belső és a szocialista piacokon viszonylag kisebb korszerűségi, minőségi igények és nagyobb volumenű megrendelések, b) a hazai kapacitások nagy részének „egypiacossága”, c) a kialakult, ma már „tradicionálisnak” is nevezhető szállítói kapcsolatok.

— A tőkés piacokról származó importnak más viszonylatokba való áterelésére — az újratermelés zavartalanosságát feltételezve — csak korlátozott mértékben van lehetőség, mivel a tőkés behozatal nagy részét olyan áruk teszik ki, amelyek belföldön és szocialista viszonylatban csak korlátozottan, vagy egyáltalán nem szerezhetőek be.

— A tőkés viszonylatú export összetétele nem korszerű és fejlődése egyrészt a belföldi termelési és a szocialista exportstruktúra átalakulásától, másrészt a nemzetközi kereskedelemben tapasztalt tendenciákhoz képest elmarad.

A fentiekben felsorolt okok alátámasztják azt az igényt, hogy a tőkés viszonylatú export megkülönböztetett bánásmódban részesüljön. Ennek a „megkülönböztetett bánásmód”-nak azonban csak egy része sorolható az ösztönzés vagy a preferencia kategóriájába, másik része a viszonylati sajátságok szükségszerű követelménye.

Ebből következően nem elfogadható Pécsi Kálmánnak a következő érvelése: „... a tőkés export normális és zavartalan lebonyolítását, valamint annak hatékony fejlesztését elsősorban biztosítani és elősegíteni hivatott árszorozón és állami visszatérítésen felül túlzottan sok ösztönzési csatorna érvényesül”. (941. l.) Elsősorban azért nem fogadható el ez a megállapítás, mert az általa felsorolt eszközök nagy része nem sorolható az „öztönzési” kategóriába. Másrészt pedig — erre majd még kitérek — a ténylegesen preferenciaként életrehívott szabályozók alkalmazására azért volt szükség, mert az alapvető szabályozó eszközök (árszorozó, visszatérítés) nem tudtak az összes tőlük elvárható funkcióknak maradéktalanul megfelelni.

A Pécsi Kálmán által felsorolt ösztönzők közül nem meríti ki az ösztönzés fogalmát a *vámelőjegyzés*, vagy az ahhoz hasonló *importletét alóli mentesség*. Mindkettőjüknek — a vámnak hosszabb távon, a letétnek rövid távon — az a rendeltetésük, hogy korlátozzák a dollár viszonylatú import belföldi felhasználását. Ha a dollár viszonylatú exporthoz nélkülözhetetlen import beszerzésénél is érvényben hagyánk ilyen korlátozást, akkor a világpiacon eleve kilátástalan versenyhelyzetet teremtenénk a magyar áruk számára. Ismeretes egyébként, hogy egyetlen ország sem sújtja vámmal azokat a termékeket, amelyek további feldolgozás után kivitelre kerülnek.

Nem ilyen egyértelmű a *devizahitel-rendszer* megítélése, de itt is inkább arról van szó, hogy az adott gazdasági szabályozók mellett nyereségesen — konvertibilis fizetőeszközben nyereségesen — megvalósítható ügyletekhez biz-

tosítjuk azokat a feltételeket, amelyek egyébként bármely más potenciális versenypartner rendelkezésére állnak. Nézetem szerint elvileg helytelen a két év alatt devizában kamatokkal együtt megtérülő nyereséges üzletek meghitelezését az *ösztönzések* körébe sorolni.

Mivel a dollár viszonylatú eladásoknál alkalmazkodni kell a világpiacon kialakult árHITELEZÉSI gyakorlathoz, sőt a még kevésbé bedolgozott magyar vállalatoknak kissé kedvezőbb feltételekkel kell jelentkeznük, mint másoknak, a *dollárkövetelések* „preferenciaként” bevezetett *leszámítolása* nem ösztönzés. Legfeljebb csak annyiban ösztönzés, hogy a *leszámítolási kamatláb* kedvezőbb, mint amilyen a devizapiacra általában elérhető, s a hitelbe való eladásoknál az árban kalkulált kamatláb.

Szólni kell még a szocialista exportkontingensek kihasználásáért folytatott *versenyztetés* és a tőkés viszonylatú exportbővítés összekapcsolásáról is. Ez mint exportösztönzési módszer, tipikusan a mennyiségi ösztönzés kategóriájába tartozik. A vállalatok a szocialista piacon realizálható jelentős és könnyebb nyereség megszerzése céljából akár olyan tőkés viszonylatú export vállalására is hajlandók, amely ugyan csökkenti a megszerzett nyereséget, de nem annyira, mint ha teljesen le kellene mondani a szocialista irányú kivitelről. A szocialista piacon érvényesülő értékviszonyokhoz kapcsolódva létrejött tőkés viszonylatú export, mint kényszerű vállalati tevékenység, valószínűleg csak véletlenszerűen szolgálja a hatékonyabb és koncentráltabb dollár viszonylatú kivitel formálását. Véleményem szerint ezért a versenyztetést helyesebb csak önmagában, a tőkés exporttal való összekapcsolás nélkül lefolytatni. A dollár viszonylatú exportot a versenyztetés közvetve még így is ösztönözheti, azáltal, hogy általában nehezíti a szocialista piac értékesítési feltételeit.

Mindezek figyelembevételével azon állítás helyett, hogy „túlzottan sok ösztönzési csatorna érvényesül”, helyesebb azt mondani, hogy túlzottan sok csatornát sorolunk az ösztönzés kategóriájába.

A tőkés exportösztönzés jelenlegi helyzete

A reform indulásakor gazdasági vezetésünk — helyesen — számolt azaz a ténnyel, hogy belföldi érték- és árrendszerünk még jelentősen eltér a világpiacon általában elfogadott arányoktól, s ezért a bevezetett külkereskedelmi árszorzókat a devizakitermelés átlagos szintjén kívánta meghatározni. Ennek értelmében tehát az árszorzó a külkereskedelmi forgalomba kerülő áruk körét fele-fele arányban osztotta volna két részre, tudniillik a nyereséggel, illetve veszteséggel forgalmazható áruk csoportjára.

Az átlagelvre épülő árszorzót nem lehetett — a külkereskedelmi mérleg drasztikus felborulásának a veszélye miatt — következetesen funkcionáltatni sem az exportban, sem az importban. Ezért a kivitel megkívánt szintjének az elérésére létrehozták a vállalati szintű visszatérítést, a behozatalt pedig vámmal, letéttel, hatósági ármegállapítással és engedélyezéssel korlátozták.

A későbbiekben elérendő egyensúlyi helyzet megvalósulásához vezető folyamatról az elképzelés az volt, hogy az árszorzó alkalmazásával nyereségesse váló szféra dinamikája fokozatosan kiszorítja az átmenetileg még szűkeségesnek ítélt veszteséges — támogatott — export egy részét, a veszteséges export másik része pedig a támogatási kondíciók szigorításától kényszerítve fejlesztés útján nyereségesse válik.

Az események gyakorlatilag már az elmúlt év végén megmutatták, hogy ez a várakozás belátható idő alatt nem válik valóra a következők miatt:

— Az árszorzó, a számítottnál magasabb induló árszint következtében,

az exporttermékeknek csak kisebb hányadánál biztosította a nyereséges exportot.

— A képződött nyereségek ebben a körben sem vezettek dinamikus exportnövekedésre, mert az ipari vállalatok zöménél a dollár viszonylatú kivitel részaránya az összes értékesítésben alacsony volt, a belföldi árrendszer mérvsége pedig megakadályozta az elért exportáruk belföldi árra való átranzponálását, valamint az egyéb tevékenységek nyeresége más vállalatoknál is kedvezően alakult. Így a nyereségesen exportáló vállalatoknál a többi vállalathoz viszonyítva nem képződött több fejlesztési alap, s emiatt az amúgy is feszített beruházási piacon nem indultak az átlagnál kedvezőbb pozíciókból.

— Azoknak az áruknak, amelyek átlagszorzóval átszámított belföldi ára mellett az export veszteséges, a szorzóval számított importára is rendszerint alacsonyabb, mint a belföldi ár. Ezért importkorlátozó szabályozásra került sor. Ez olyan helyzetet teremtett, hogy importrestrikció és ezáltal viszonylag biztosított, monopolizált belső piac éppen abban a szférában található, ahol az exporttermelés hatékonyságának javításához — ha ez egyáltalán lehetséges — a versenyre különösen szükség lenne.

— A veszteséges export átmeneti fenntartását és kedvezőbb termelési struktúra kialakítását célzó szubvenciórendszer, az állami visszatérítés, nem a kívánt hatással működött, s a nyereségszínvonal nivellálása irányában hatott. A vállalatok ugyanis szabadon döntenek abban, hogy exportra vagy belföldön értékesítsenek, így az állami visszatérítésnek legalább a belföldi nyereség színvonalának megfelelően kellett a veszteséges vállalatok exportját támogatni. Ez a belföldi nyereség pedig általában nem volt kisebb — éppen az előbb emlegetett következtében —, mint a nemzetközi hatékonysággal mérve viszonylag *kedvezőbben* exportáló vállalatok nyeresége.

Az árszorzó és az állami visszatérítés együttes hatására tehát nem indult meg a tőkés viszonylatú export szerkezeti átalakulása, mivel az exportnyereségek vállalati szóródása nem a hatékonysági különbségeket tükrözte, hanem többnyire a belföldi piac sajátos nyereségalakulását követte. Ez a megállapítás teljes egészében vállalati és ágazati szintre vonatkozik, mert a vállalaton belüli termékstruktúra javítását célzó kezdeményezéseket az állami visszatérítés bizonyos fokig elősegítette, mert forrást teremtett a fejlesztéshez.

Exporttevékenység és nyereségalakulás

Az exportöztönzés és a nyereségalakulás közötti kapcsolat elemzésénél először két alapkérdésben kell állást foglalni. Elsőként azt kell megvizsgálni, hogy szükséges-e az exportnyereséget általában a belföldön realizált nyereség szintje fölé emelni ahhoz, hogy egyáltalán az export *öztönzéséről* beszélhessünk, majd pedig fel kell mérni, hogy *ténylegesen* milyen az exportból képződött és a belföldi értékesítésből származó nyereség egymáshoz való viszonya.

Az ösztönzés és a preferálás viszonylagos fogalmak, ezért az új mechanizmusban, ahol a szabályozás középpontja a vállalat és a vállalati nyereség, elkerülhetetlen, hogy a vállalatokat nyereségérdekeltségüket felhasználva irányítsuk bizonyos értékesítési piacok felé. A nyereségáramok azonban önmagukban nem meghatározóak, mert az általános gazdasági körülmények is befolyásolják a vállalatok döntéseit. Ha például a hazai piac túlfűtött, nagy a belföldi kereslet, a jövedelemszabályozás pedig bizonyos nyereségszint felett gyakorlatilag megszünteti a további vállalati érdekeltséget, akkor a nagyobb exportnyereség sem váltja ki a kivitel fokozását. Viszont azonos nyereségek

is ösztönzően hatnak az exportra akkor, ha a belföldi eladási lehetőségek korlátozottak, a kereslet visszafogott, de lehetséges a világgiazi értékesítés.

Általános érvennyel tehát nem lehet a kérdést megválaszolni. A jelenlegi gazdasági periódusban azonban nézetem szerint helyesebb a közgazdasági szabályozókat úgy működtetni, hogy a tőkés export — legalábbis az a hányada, amelyet később az export felfutását és végsősoron a struktúra korszerűsödését várjuk — az átlagosnál jövedelmezőbb legyen. Az ösztönzést, amennyiben a jövedelemszabályozás progresszivitása bizonyos nyereségszínvonal felett megszünteti a vállalati érdekeltséget, nem a bruttó, hanem a vállalatnál maradó nettó nyereség növelésével kell megoldani. Ezt teszik szükségessé az általános gazdasági körülmények, amelyek közt a vállalatok az értékesítési irányokat megválasztják.

Meg kell különböztetni az alapvetően belföldre orientált vállalatok esetenkénti exporttevékenységét, valamint a tőkés piacok igényeihez alkalmazkodó, oda tartósan betörni kívánó vállalatok tevékenységét. Az előbbiekre az jellemző, hogy a belföldön vagy szocialista relációból fennmaradó árualapjaikat visszatérítés igénybevételével — általában igen alacsony devizaáron, mivel a termék csak így értékesíthető — tőkés piacokon lefolyatják. Ez vállalati szempontból még akkor is előnyös, ha az ügyleten nincs nyereség, csak hozzájárul a vállalati fix költségek megtérüléséhez. Az így létrejött alacsony devizaárú eladás nem jelent perspektivikus exportexpanziót, s az állami támogatás végső soron a belföldi termelési profilú vállalatok pozíciójának erősítését szolgálja. Az ilyen exportot nem kell preferálni, sőt, állami visszatérítés sem kell; az export még így is létrejön.

Ezzel szemben ahhoz, hogy a vállalatok exportfejlesztési programokat, technológiai és minőségi rekonstrukciókat hajtsanak végre — a tőkés ipari kooperációk nagy részének megvalósítása is ezzel jár — először is biztosítani kell a szükséges eszközöket, s ezen felül a megkívánt dinamika elérése végett — az elérhető nyereségeken keresztül is — ösztönözni is kell.

A nyereséggel kapcsolatos második probléma az exporttevékenység mai jövedelmezőségének kérdése. Ebben a vonatkozásban Pécsi Kálmán cikke olyan közelítő számításokra hivatkozik, amelyek azt a látszatot keltik az olvasóban, mintha a tőkés irányú export nyeresége a másik két főviszonylathoz képest kedvezőbb lenne, habár a szerző ezt az állítást mint végkövetkeztetést nem teszi meg. Az elmúlt évi mérlegbeszámolók alapján végzett számítások azt mutatták, hogy általában nincs összefüggés a tőkés viszonylatú exportértékesítés hányada és a nyereségráta között. Pozitív kapcsolat tapasztalható az élelmiszeriparban és a szállítás-hírközlésben. Ezekben az ágazatokban a tőkés exportértékesítés hányadának nagyobbodásával emelkedik a nyereségráta, tehát a vállalatok szempontjából kedvezőnek látszik a tőkés viszonylatú kivitel. Az elemzések kimutatták, hogy a visszatérítés nincs kapcsolatban a nyereségrátával. Ez annyiban pozitív, hogy a számítottnál nagyobb nyereségek nem az állami visszatérítésből származnak, negatív e jelenség viszont azért, mert a viszonylag hatékonyabb vállalatok sem részesültek több, tényleges támogatást jelentő szubvencióban.

Az elmúlt évi nyereségek alakulásának megismerése tehát utólag is igazolta azt az exporteredmények alakulásán alapuló egyébként folyamatos jelzést, hogy 1968-ban nem volt biztosítva a tőkés export megfelelő ösztönzése.

Ez volt a legfőbb oka annak, hogy 1968 végén bevezetésre került a dollár viszonylatú export növelését célzó adómentes juttatás rendszere, az úgynevezett „adóvisszatérítés”. A kísérleti jelleggel bevezetett rendszer értelmében az adóvisszatérítésben részesített vállalatok évenként, az előző évi exportteljesítéshez képest elért százalékos növekménytől függően, az exportárbevétel minden dollárja után meghatározott, maximálisan 7,50 Ft-os adó-

mentes juttatásban részesülnek a kereskedelempolitikai alap terhére. E juttatást a vállalatok az általuk előre bejelentett arányban helyezhetik a fejlesztési, illetve a részesedési alapba. Az adómentes juttatás rendszerébe bevont vállalatok kiviteli forgalma 1968-ban a dollár viszonylatú exportnak mintegy 30 százalékát tette ki. Többségük gépipari, valamint könnyűipari vállalat. Az adóvisszatérítés eddigi tapasztalatai azt mutatják, hogy a rendszer hathatósan növeli — éppen a juttatás adómentes, nettó jellege miatt — a vállalatok tőkés exporthajlandóságát.

Az exportnyereség alakulásának vizsgálata után szólni kell a mennyiségi exportösztönzés talán legnagyobb torzulást előidéző hatásáról is. A nyersanyagok belföldi árképzésénél általában a legdrágább beszerzési forrás (szocialista ár, tőkés ár, belföldi termelési költség) határozta meg az árak szintjét. Az importált nyersanyagok belföldi árának kialakításánál következetesen a külkereskedelmi árszorítót alkalmaztuk. Mivel az ország nyersanyag-ellátása döntő mértékben behozatalon alapul, s a legdrágább beszerzési forrás — az alkalmazott árszorítók mellett — a dollár viszonylatú import, belföldi nyersanyag-árszínvonalunk a 60 Ft/\$-os szinten alakult ki. Igaz, hogy a vámok helyenként egyes nyersanyagárakat e szint fölé emelnek, de az anyagimportot terhelő alacsony vámok miatt az eltérítés gyakorlatilag elhanyagolható. Ezzel szemben, ha szükségleteinket teljesen szocialista viszonylatú importból fedezzük, előfordul, hogy az adott nyersanyag belföldi ára jóval a dollárszorítón számított világpiaci ár alatt van.

Ez a belföldi árképzési gyakorlat önmagában helyes, mert biztosítja a belföldi árárányoknak és árszinteknek a világpiaci arányokhoz és szintekhez való közelítését, legalábbis a nyersanyagok tekintetében, s ez elősegíti a gazdasági tisztánlátást. Viszont abban az esetben, ha az exportnak több mint a fele jelentős támogatásra szorul — s jelenleg nálunk ez a helyzet —, az így kialakított belföldi nyersanyag-árszínvonal azt eredményezi, hogy a vállalatok zöme kevesebbet fizet a nyersanyagokért, mint amennyi árbevételhez jut azáltal, hogy a termelt árukba beépítésre kerülő, értéküket változtatlanul továbbvivő nyersanyagokat a világpiacon újra realizálja. Hogy mennyivel fizetnek kevesebbet a vállalatok a nyersanyagokért, mint amennyit azokért export esetében kapnak, az két dologtól függ. Függ egyrészt a vállalati állami visszatérítések mértékétől, másrészt a felhasznált nyersanyagok belföldi árszintjétől.

Mivel a nyersanyagok árszínvonala általában az árszorító szintjén van, az állami visszatérítésben részesített vállalatok „rejtett” támogatásban részesülnek, amelynek nagyságát az állami visszatérítés mértékének és a vállalat által exportált termékek anyaghányadának a kombinációja határozza meg. Mindezek miatt akkor, amikor a veszteséges vállalatok körében egyedül a szubvencióigény alapján dől el, hogy melyik vállalat exportálhat állami támogatással és melyik nem, óhatatlanul is az anyagigényes vállalatok kerülnek előnyös helyzetbe, mert azonos állami visszatérítés mellett az a vállalat kap nagyobb volumenű „rejtett támogatást”, amelynek magasabb a termékekben beépítésre kerülő anyaghányada. A nagy „rejtett támogatások” eltűntetik a vállalatoknak vagy ágazatoknak a világpiaci hatékonysági színvonalhoz képest meglevő, a látszólagosnál általában nagyobb lemaradását.

Az a kialakított mechanizmus tehát, hogy a kevesebb állami visszatérítést igénylő vállalatok kapják meg a szükséges támogatást, akarva-akaratlanul is úgy befolyásolja az export szerkezetét — ha a nyersanyagok árszínvonala az árszorító szintjén van —, hogy a nagyobb anyaghányadú ágazatok részaránya növekszik. Az ilyen típusú exportszerkezet kialakítása pedig már csak a növekvő importigény miatt sem kívánatos. A fajlagos visszatérítés csökkentésére való törekvés önmagában dicséretes, de a vázolt helyzet miatt gyakran előfordul, hogy az alacsonyabb állami visszatérítést igénylő vállalat jóval in-

kább elmaradott a nemzetközi hatékonysági normákhoz képest, mint a magasabb állami visszatérítést igénylő vállalat.

A vázolt helyzet a vállalaton belüli termékösszetétel alakulására is hasonló hatással van, amennyiben a visszatérítésben részesített vállalatok a termelési kapacitások konvertálási lehetőségén belül feltehetően az anyagigényes áruk termelését növelik.

Exportfejlesztés és beruházások

Végül szólni kell a tőkés viszonylatú export növelését célzó *beruházás-politikáról* is, amely fontosságát tekintve a legelső között van.

Az exportból képződött nyereség növelése tulajdonképpen a vállalati saját források fokozottabb megszerzését célozza. Az így létrejött források kívánt irányú mozgósítása a beruházáspolitikai feladata. A beruházáspolitikai alapvetően két eszközt használhat fel arra, hogy a vállalati fejlesztéseket bizonyos irányokba terelje: kedvezményezett helyzetet teremthet a saját források meghatározott célú felhasználása céljából és preferenciákat biztosíthat a központi hiteleszők elosztásában.

A jelenlegi induló helyzetben, amikor jelentős saját források még nem állnak a vállalatok rendelkezésére, értelemszerűen megnő a beruházási hitelpolitika szerepe.

Hitelpolitikánk jelenleg három fő preferenciát alkalmaz az úgynevezett „fizetési mérleget javító” beruházások hitelkérelmeinek elbírálásánál. Ezek a következők: alacsonyabb kamatláb; lejáratú időkedvezmény; a fizetési mérleget javító beruházások finanszírozására kiharított hitelkeret.

A hitelkérelmek elbírálásánál a lejáratú időkedvezmény az, amely más célokra igényelt hitelekkel való egybevetéskor tulajdonképpen előnyt jelent. A kamatkedvezmény inkább úgy hat, hogy egyébként egyenlő feltételek esetén a vállalatok a fizetési mérleget javító beruházásokat helyezik előre.

Preferencia a hitelpolitikai irányelvekben 1969-re megállapított, csak a fizetési mérleg javítására használható ún. minimális hitelkeret, amely az adott évben felhasználható hitelkeret része. A preferenciák komplex értelmezése feltételezi, hogy a fizetési mérleget javító beruházásokra nyújtott hitelek összege meghaladja ezt a minimális keretet. Tudniillik, ha a két első preferencia figyelembevételével a hitelkérelmek a többiekkel való összevetésben önmagukban is kedvezőek, akkor azokat nem ebből a keretből, hanem a szokásos ágazati hitelkeretből kell kielégíteni. A kiharított keretet azok a hitelkérelmek terhelik, amelyek paramétereik alapján már nem férnek bele a rendes ágazati keretbe.

A fizetési mérleg javítása címén engedélyezett és preferenciában részesített hitelek volumene 1969-ben kisebb, mint 1968-ban. Ezt általában két okkal magyarázzák. Az egyik, hogy a vártnál nagyobb elfogadott, de még ki nem hitelezett összeg húzódott át 1968-ról 1969-re. A másik: a preferencia iránti kisebb vállalati igény. Teljes mértékben egyik indokot sem lehet elfogadni. A hitelkibocsátás áthúzóadásának tulajdonképpen a források áthúzóadásával is kell járniuk, még merev éves keretekben való gondolkodás esetében is. A fizetési mérleg javítása címén adott preferenciák iránti kisebb igényt pedig cáfolja az a tény, hogy jelentős összeget tesznek ki a hasonló célú beadott, de még kielégítetlen kérelmek. (Ez utóbbiak nettó devizahozama a már megítéltekhez képest viszonylag csekélyebb.)

Ma a népgazdasági hiteleknek több mint a felét különböző című preferenciák alapján osztják el, amelyeknél a fizetési mérleg-preferenciák talán csak egy árnyalattal erősebbek, és nagyszámú jó megtérülésű, nagy nyereségű egyéb fejlesztési lehetőség kínálkozik.

Felvetődik a kérdés: ilyen helyzetben a beruházási preferenciákat kell-e tovább növelni, vagy pedig általános gazdasági szabályozókkal kell a vállalatok fizetésimérleg-javító beruházási hajlandóságát tovább fokozni. Úgy tűnik, mindkét irányban lépéseket kell tenni. Bebizonyosodott ugyanis, hogy a vállalatok, ha nincs önmagában is rentábilis exportfejlesztési lehetőségük, nem veszik igénybe a hitelpreferenciákat, viszont ha a beruházási preferenciák nem elég hangsúlyozottak, akkor nem vállalják az exportra való fejlesztések nagyobb kockázatát. Kívánatos minél több *tőkeerős*, exporttevékenységet is folytató vállalatot kifejlesztteni, már csak azért is, mert ezek a vállalatok hitelképesek, s magukat is ezek tartják hitelképesnek, ami azért fontos, hogy egyáltalán hitelért folyamodjanak, s a bizonytalanabb piacok felé is aktivizálódjanak.

A tőkés viszonylatú exportösztönzés stratégiájáról

Az exportösztönzés minőségi és mennyiségi változatának e cikk elején tett megkülönböztetése alapján azt mondhatjuk, hogy az exportösztönzés jelenlegi rendszere kevert, vannak mind minőségi, mind mennyiségi vonásai.

Az átmeneti időszak sikere érdekében ez az indulás szükségszerű és elkerülhetetlen volt. A további fejlődést viszont csak úgy lehet biztosítani, ha fokozatosan közelítünk a minőségi típusú ösztönzéshez. Egy ilyen rendszernek leglényegesebb eszköze az egyensúlyi szorzó.

A mennyiségi jellegű exporttámogatás alkalmazása nélkülözhetetlen volt abban az induló helyzetben, amikor a vállalatok, alágazatok és ágazatok többé-kevésbé egyformán elmaradtak voltak a világgpiaci követelményekhez képest. Ilyenkor egy ösztönző szorzó bevezetése csak erős inflációval párosulva indíthatná meg a szelekciót. Különösen a tervgazdálkodás körülményei között nem célszerű — már csak lassúságuk miatt sem — automatizmusokra bízni a kiválasztódási folyamat megindulását, legalábbis a leggazdaságosabb régiót kivéve.

Gazdaságpolitikai feladat néhány olyan „vivő” vállalat és ágazat kiválasztása, amelytől a megfelelő eszközök biztosítása után joggal lehet elvárni koncentrált és gazdaságos tőkés viszonylatú exportot. Az ilyen gazdaságpolitikához tartozó támogatási rendszerben a koncentráltan nyújtott támogatás nemcsak azt célozza, hogy lehetővé váljon a viszonylag még kedvezőtlenebb kitermelésű export, hanem eszközöket és ösztönzést ad e tevékenységek gazdaságossá való átalakításához. Ellenben meg kell vonni a támogatást azoktól a vállalatoktól, amelyek helyzete ezt indokolja.

Az exporttámogatás ilyen felfogásában a támogatási politika feladata — a szinttartás mellett — az export erőteljes ösztönzése. Ez felveti azt a kérdést, hogy nem kerülnek-e relatíve hátrányosabb helyzetbe a támogatott vállalatokkal szemben azok a vállalatok, amelyek csak valamivel termelnek kedvezőbb devizakitermeléssel, mint az érvényes árszorzó. Ilyen helyzet elkerülése végett támogatáspolitikánkat úgy kell tovább fejleszteni, hogy az állami visszatérítés lehetőleg egyre nagyobb aggregátumokra terjedjen ki, s a támogatásból az adott ágazat vagy alágazat nyereséges vállalatainak is jusson pótlólagos eszköz. Ennek a célnak leginkább egy egységes adóvisszatérítési rendszer felel meg, amelyet különböző mértékben — a gazdaságpolitikai elképzelések szerint — lehet alkalmazni ágazati, de inkább alágazati rendszerben.

A támogatások igénybevételének a mechanizmusát az egyedi odaitélésekkel szemben lehetőleg automatikussá kell átalakítani. A vállalatok perspektivikus gondolkozásának előmozdítására a meghirdetett támogatásoknak stabil szabályozóként kell funkcionálniuk. A stabilitásnak az a kritériuma, hogy a támogatások legalább olyan hosszú ideig legyenek érvényben, amely alatt képesek a kívánt hatások kiváltására, semmiképpen se változzanak időleges ingadozások hatására.

A jövedelemváltozás és -felosztás néhány kérdése a termelőszövetkezetekben

Az új gazdasági mechanizmus bevezetéséhez kapcsolt korábbi intézkedések hatására a termelőszövetkezetek nagy többségében létrejöttek az önálló vállalatszerű gazdálkodás gazdasági alapjai. Ezek az intézkedések — az árszínvonal kétszeri emelése, a hitelrendezés, az amortizációs alap képzésének bevezetése — mind azt a gazdasági törekvést célozták, hogy az üzemi lehetőségek ésszerű kihasználásával a tagság jövedelmét, a termelésbővítéshez szükséges anyagi alapoknak a fedezetét túlnyomórészt saját gazdaságból biztosítsák. Az újonnan bevezetett jövedelemszabályozási (támogatási) rendszer alapelveiben is ezt szögezik le: „A termelőszövetkezetek vállalatszerű gazdálkodását erősíteni kell. Ennek érdekében az anyagi érdekeltiségi rendszer a termelés fokozása útján biztosítsa a közös gazdaságok fejlesztését és a tagok személyi jövedelmének növelését.”*

A termelés fokozásának, a gazdasági növekedésnek mind népgazdasági, mind üzemi szinten nagyon sok tényezője van: a társadalmi politikai viszonyok, a népgazdaság technikai színvonala, a tudomány eredményei, a gazdasági viszonyok, az eszközellátottság, a termelés szerkezet, a munkaerő mennyisége és minősége, a vezetési színvonala, az anyagi érdekeltiségi rendszer stb. Részletes vizsgálatuk meghaladja e cikk kereteit. Közülük most csupán a rendelkezésre álló jövedelem felosztásának, a jövedelemváltozás alakítására való hatásának néhány kérdésével foglalkozom. Azt igyekszem vizsgálni, hogy

a különböző termelési színvonalon gazdálkodó termelőszövetkezetek miképpen „gondolkoznak” a rendelkezésükre álló jövedelem felosztásáról, s ez mennyiben befolyásolja a részesedési és a fejlesztési alap nagyságát és felhasználását.

A szövetkezeti bruttó jövedelem és a képzett alapok nagyságának kapcsolata

A termelőszövetkezetekben — társadalmi, gazdasági sajátosságok miatt is — meghatározó szerepe van az alapok képzése* szempontjából annak, hogy a bruttó jövedelem miként alakul. A korábbi szinthez viszonyított termelési színvonal, s a többnyire ezzel azonos irányban változó realizált bruttó jövedelem maga után vonja a jövedelemből képzendő különféle alapok nagyságának hasonló irányú mozgását. A közös gazdaság és a tagság szempontjából elsősorban a részesedési alap és a fejlesztési alap nagyságának változása lényeges. Növekedésük, de főként csökkenésük döntően befolyásolhatja a tagok pillanatnyi és jövőbeli érdekeltiségét, s ezzel a közös gazdasághoz való viszonyukat.

A jövedelemszint és a képzett alapok időrendi változásának elemzéséhez 45 szövetkezet (a tabi és a síófoki járás összes közös gazdasága) 1967. és 1968. évi fontosabb jövedelemmutatóit használtam fel. A két év eredményeinek összehasonlítása két szem-

* A részesedési alap az évközben kifizetett munkadíjak és az év végén kiadott költségítő részesedés együttes összegét tartalmazza.

* 1028/1967. Korm. sz. rendelet.

pontból is hasznos: egyrészt jobban vizsgálható az átlagostól eltérő természeti körülmények hatása (a kedvezőtlen időjárás hátrányosan hatott a realizált jövedelemre, s ez a bázis-időszakhoz viszonyított változás az alapok képzésében is megmutatkozott), másrészt világosabban felismerhető a véletlen tényezők hatása, ami erősen eltérő a különböző gazdasági szinten gazdálkodó szervezetek termelésének eredményességében.

A termelőszövetkezetek gazdálkodásában — amint az 1. sz. táblázat adatai is mutatják — még mindig nagy szerepe van az üzemviteli állami támogatásnak. A gazdasági és pénzügyi egyensúlyt a szövetkezetek csak ennek segítségével tudják meg-

teremteni. Termőterületre számítva, a magasabb szinten gazdálkodó közös gazdaságok felé haladva, az állami támogatás jelentősége mind abszolút összegben, mind az összes finanszírozási forrásokon belüli súlyát tekintve csökken. A jobb szövetkezetekben ezt a támogatást valamely ágazat fejlesztésének ösztönzésére és egyéb ár-színvonal-kompenzálás miatt folyósították (szarvasmarha-állomány fejlesztése, gépjavítás támogatása stb.).

A gyengébb gazdálkodó termelőszövetkezetek a valamennyi szervezetkezet megillető támogatás mellett egyéb vissza nem térítendő pénzbeli állami támogatást (dotációt) is kaptak, hogy a gazdálkodás anyagi és pénzügyi feltételeit megteremthessék.

Az 1. sz. táblázat adatainak a for-

1. sz. táblázat

Főbb jövedelemmutatók alakulása a termelőszövetkezetek különböző jövedelmű csoportjaiban

Megnevezés	1 kh termőterületre jutó szövetkezeti bruttó jövedelem (Ft)				
	1000 alatt	1001— 1300	1301— 1600	1601— 1900	1901— felett
1967. év					
A fogyasztás-felhalmozás aránya					
fogyasztás (%)	71	74	73	73	76
felhalmozás (%)	29	26	27	27	24
1 kh termőterületre jutó					
bruttó jövedelem (Ft)	958	1267	1500	1807	2419
részeseési alap (Ft)	966	1098	1265	1373	1817
fejlesztési alap (Ft)	401	390	474	506	566
állami támogatás (Ft)	562	360	449	177	229
1 munkanapra jutó					107
bruttó jövedelem (Ft)	48	61	74	89	
részeseési alap (Ft)	48	52	62	68	80
fejlesztési alap (Ft)	20	19	23	25	25
1968. év					
A fogyasztás-felhalmozás aránya					
fogyasztás (%)	84	84	83	82	77
felhalmozás (%)	16	16	17	18	23
1 kh termőterületre jutó					
bruttó jövedelem (Ft)	631	1117	1420	1763	2562
részeseési alap (Ft)	1093	1169	1364	1516	2035
fejlesztési alap (Ft)	201	224	287	341	595
állami támogatás (Ft)	454	365	195	204	224
1 munkanapra jutó					
bruttó jövedelem (Ft)	32	55	71	83	102
részeseési alap (Ft)	56	57	68	71	81
fejlesztési alap (Ft)	10	11	64	16	24

Forrás: A termelőszövetkezetek zárszámadatai.

rás és a felhasználás oldaláról történő összevetése alapján látható, hogy a termelőszövetkezetek a vizsgált években döntő többségükben „kereken belül gazdálkodtak”, vagyis a rendelkezésre álló jövedelem fedezte a közös gazdaság kötelezettségeit. Egyedül az első csoportba tartozó szövetkezetek egy részénél — az 1968. évben — nem elégséges a rendelkezésre álló jövedelem. Ezek a szövetkezetek többet fordítottak alapképzésre és kötelezettségeik teljesítésére, mint amennyit a jövedelmi és pénzügyi helyzetük megengedett volna, tehát veszteségesen zárták az évet. Megjegyezni kívánom, hogy a veszteséges gazdálkodás — nagy összegű dotáció folyósítása mellett — nem csupán a szövetkezetek belső gazdasági és egyéb problémáival magyarázható. A veszteséges gazdálkodás kapcsolatban van az állami támogatási rendszer még mindig meglévő negatív vonásaival. Támogatási rendszerünk még ma sem segíti elég hatékonyan és eredményesen a termelőszövetkezetek gazdasági megszilárdítását. Az új gazdasági mechanizmus bevezetésével e tekintetben is feltártuk ugyan a korábbi rendszer hibáit, az előrelépés lehetséges alternatíváit, de ennek ellenére, néhány formai változástól eltekintve (3 évre előre tudják a szövetkezetek, hogy évenként mennyi támogatásban részesülnek) gyakorlatilag minden maradt a régióban.

A szövetkezeti szinten realizált rendelkezésre álló jövedelem összetevők (bruttó jövedelem és állami támogatás) szerinti szétválasztása s a képzett alapokkal való összevetése során bizonyos hasonlóságot fedeztünk fel az új gazdaságirányítási rendszer előtti és utáni gazdasági és jövedelmi helyzet között. A folyósított üzemviteli állami támogatás és a képzett fejlesztési alap összehasonlításából megállapítható, hogy az I. és II. csoportba tartozó szövetkezeteknél az állami támogatás a fejlesztési alapba helyezett összeget teljes mértékben fedezi, míg a többi csoportnál — a magasabb jövedelemszintű gazdaságok felé haladva csökkenő

arányban — a támogatás „részét vesz” ezen alap képzésében. Így a szövetkezetek egy részénél teljesen, a többinél döntő mértékben az állam magára vállalja a termelőszövetkezeti gazdálkodás fejlesztésével kapcsolatos terheket. (Figyelembe kell venni a beruházásokhoz adott árlámogatást is.)

A korábbi időszakhoz viszonyítva tehát a szövetkezetek felhalmozásához szükséges anyagi eszközök forrása lényegében nem változott. Az ilyen nagy volumenű támogatást még mindig az árszínvonalban meglévő aránytalanságok indokolják, vagyis az árak csak minimálisan nyújtanak fedezetet a bővített újratermelés finanszírozására. Annak ellenére, hogy a szövetkezetek felhalmozási lehetőségét megteremtő források lényegében nem változtak, mégis a korábbi irányítási rendszerhez viszonyítva minőségi fejlődést látunk. Ez a fejlődés nem forrásoldalról, hanem elsősorban a képzett fejlesztési alap felhasználása vonatkozásában mutatkozik, ami e területen növelte a szövetkezetek gazdasági önállóságát, s javította a fejlesztésre fordított anyagi eszközök hatékonyságát. Szövetkezeti szinten a fejlesztési alap szempontjából végső soron mindegy, hogy ehhez milyen külső és belső forrás áll rendelkezésre. A fejlesztési alap felhasználásával kétségtelenül növekedett a termelőszövetkezetek gazdasági önállósága, mivel a fejlesztési alap nagysága által meghatározott korlátokon belül maguk döntenek bizonyos beruházási és forgóeszköz-növelési kérdésekben. A beruházások finanszírozásához az 1028/1968. Korm. sz. rendeletben meghatározott százalék arányában az állam beruházási ártámogatást ad. Ebből eredően a fejlesztési alap felhasználása ténylegesen termelésbővítési lehetőséget teremthet új beruházások megvalósításával és az üzemeltetésükhöz szükséges forgóeszközök finanszírozásával, ellentétben a korábbi viszonyokkal, amikor ez az alap döntő részben az esedékes hitelek törlesztésére szolgált. (A későbbiekben még visszatérek arra, hogy ez ma még csak részben eredményez termelésbővítést.)

Megfigyelhető a két év adatainak összehasonlítása alapján a szövetkezeti gazdaságok jövedelmének fokozódó differenciálódása. A termőterületre számított bruttó jövedelem az I—II—III—IV. csoportokban elmarad a bázisidőszak szintjétől, az V. csoportnál növekedést látunk. A legnagyobb mértékű csökkenés az I. csoportban (a legalacsonyabb szinten gazdálkodóknál) mutatkozik, a többinél ez a különbség fokozatosan csökken. Mivel magyarázható az ilyen jellegű differenciálódás fokozódása — az alsó póluson csökkenés, a felső póluson növekedés — akkor, amikor a szövetkezetek a korábbi években a legalsó szinten is termelésfejlesztésre tartalékkoltak és termelő jellegű befektetéseket eszközöltek?

A szövetkezetek jövedelemcsökkenését döntően az 1968. évi rendkívüli kedvezőtlen időjárás okozta. Az 1968. évi ágazati termelésiérték-adatok birtokában megállapítható, hogy a szántóföldi növénytermelés hozamai többnyire ágazatonként is, de összességében mindenképpen elmaradtak a korábbi időszakétól, ami az állattartásra is közvetlenül vagy közvetve kifejtette, illetve kifejté káros hatását. A III. és IV. csoportokban már minimális a csökkenés, ami a kedvezőbb természeti és közgazdasági adottságoknak, a tartalékok ésszerű feltárásának tudható be. Az I. csoportnál mutatózó nagymértékű csökkenés mindenesetre felszínre hozza a gyengén gazdálkodó szövetkezetek jövedelembizonytalanságát, a természeti tényezők még mindig erősen ható szerepét.

Az V. csoport szövetkezeteiben (a legmagasabb szinten gazdálkodóknál) a bruttó jövedelem meghaladja a bázisidőszak jövedelmét, annak ellenére, hogy a kedvezőtlen időjárás ugyanúgy érintette őket is, mint a többi közös gazdaságot. A szántóföldi növénytermelés alacsonyabb eredményeinek kompenzálása és a további jövedelemnövekedés többnyire a jobb lehetőségeknek és az ésszerűbb gazdálkodásnak tudható be. Az alaptevékenységeknél kifejtett maximális erőfeszítések mellett a segédüze-

meknél jelentkező szabad kapacitást üzemen kívüli szolgáltatások teljesítésébe is bevonták. Viszonylag gyorsan felismerték az egyéb tevékenység kiterjesztésében rejlő konjunkturális lehetőségeket, amelyek felhasználását a más területen mutatózó kedvezőtlen kilátások csak gyorsították. Ilyenek: saját építőbrigád szervezése, talajjavítások kivitelezése stb.

A jobb szövetkezetek az objektív nehézségek hatását nemcsak tudomásul veszik, hanem megelőző intézkedésekkel pótolják a jövedelemkiesést. Ez viszont azt bizonyítja, hogy nem kizárólagosan az objektív adottságokban meglévő eltérések okozzák a differenciáltságot, hanem a szubjektív tényezőknek, konkrétan a vezetés színvonalában található lényeges minőségi különbségeknek is nagy szerepük van benne.

Hogyan befolyásolja a bruttó jövedelem változása a termelőszövetkezet döntését a felosztás arányát és az alapok volumenét illetően? E kérdést világítja meg a 2. sz. táblázat. Az adatokból levonható következtetések:

— A bruttó jövedelem 1968. évi szintje általában elmaradt az 1967. évihez viszonyítva, mind termőterületre, mind munkanapra számítva. Az elmaradás a magasabb szinten gazdálkodók felé haladva csökken (kivételet képeznek az V. csoport szövetkezetei). A csoportonkénti elmaradási differencia mérsékeltebb a munkanapra számított adatoknál, ami a magasabb szinten gazdálkodó szövetkezetek termőterületre jutó nagyobb volumenű munkanap-felhasználását bizonyítja.

— A részesedési alap változása nem követi a bruttó jövedelem mozgását. A bruttó jövedelemtől függetlenül — kivétel az V. csoport — a részesedési alap mind termőterületre, mind munkanapra számítva nagyobb, mint a bázisidőszakban.

— A fejlesztési alap változása viszont megfelel a bruttó jövedelem változásának, közöttük szinte függvényyszerű a kapcsolat. A különbség csupán az, hogy a fejlesztési alap vál-

1968. évi jövedelemmutatók a termelőszövetkezetek különböző
jövedelmi csoportjaiban
(1967 = 100)

Megnevezés	Az 1 kh termőterületre jutó szövetkezeti bruttó jövedelem (Ft)				
	1000 alatt	1001— 1300	1301— 1600	1601— 1900	1901 felett
Egy kh termőterületre jutó					
bruttó jövedelem	65,9	88,2	94,7	97,6	105,9
személyes jövedelem	113,1	106,5	107,8	110,4	112,1
felhalmozás	50,1	57,4	60,5	67,4	105,1
Egy munkanapra jutó					
bruttó jövedelem	66,6	90,2	95,9	93,3	95,3
személyes jövedelem	116,7	109,6	109,7	104,4	101,2
felhalmozás	50,0	57,9	60,9	64,0	96,0

tozása alacsonyabb szinten mozog. Például a bruttó jövedelem a bázisidőszakhoz képest 65,9 százalék, a fejlesztési alap viszont csak 50,1 százalék. (2. sz. táblázat I. csoport.)

Ha a rendelkezésre álló bruttó jövedelem alacsonyabb színvonalú, a részesedési alap akkor sem csökken, hanem — ha ez nem okoz egyensúlyi zavart — esetleg más alapképzés terhére növekszik. Bonyolultabb a helyzet — például az I. csoportba tartozó szövetkezetek egy részénél —, ha a részesedés túlzott növelése vagy egyéb gazdasági probléma miatt felborul a pénzügyi egyensúly. Ilyen esetben a hitelképeség megteremtése — ez létfontosságú a gazdálkodás folytatása szempontjából — már csak külső forrás segítségével lehetséges. Az érvényben levő rendelkezések alapján szanalási eljárás során kell dönteni a kigazdálkodás vagy a veszteség állami eszközökből való fedezése között (megfelelő intézkedések kidolgozása esetén az utóbbi lenne a célszerűbb).

Mivel ezekben a szövetkezetekben a gazdasági és pénzügyi egyensúlyi zavarok megoldása szövetkezeten kívüli intézkedéseket is kíván, indokolt foglalkozni részletesebben a részesedés növekedését előidéző tényezőkkel.

Ezekben a szövetkezetekben általában évről évre a realizált jövedelemtől függetlenül alakul a részesedés.

A bruttó jövedelmi érdekeltség minimális, mivel szövetkezeti szinten az egyensúlyt többnyire az állami támogatással lehet megteremteni. A terv szerint folyósított támogatás elégtelensége esetén év végén mérleghiány keletkezik (egyrészt az előirányzatnál magasabb részesedés, másrészt az előirányzathoz viszonyított alacsonyabb eredmények következtében), amelyet ismételtelen központi forrásból fedeznek. Kigazdálkodási lehetőség egyik évről a másikra általában nincs.

Annak ellenére, hogy a munkanapra jutó részesedés ezekben a szövetkezetekben a legalacsonyabb (lásd az 1. sz. táblázatot), még sem lehet egyértelműen azt mondani, hogy ez az állandóan visszatérő probléma az alacsony részesedési szinttel magyarázható. Ismeretesek olyan közös gazdaságok, ahol ugyanilyen részesedés mellett a tagság anyagi érdekeltségét meg tudják teremteni, s a részesedés további növelése a szövetkezeti bruttó jövedelem emelkedésének függvénye. Az évről évre visszatérő veszteséges gazdálkodásnak, a tagság nem megfelelő magatartásának magyarázata főképpen a helytelen díjazási formában kereshető. Lehet például találni arra, hogy egy állandóan veszteséges gazdaságban a korábbi díjazási forma megváltoztatásával — a pénzbeli díjazásra való áttéréssel — megindult a gazdasági fejlődés. A

normák szerint kialakított összes munkadíj (nem kizárólagosan az előírt normákat vették figyelembe, hanem olyan bérszintet állapítottak meg, amelyért az adott gazdaságban megfelelő időben és minőségben elvégzik a munkákat) és az év végi kiegészítő részesedés együttesen, tehát a részesedési alap, nem haladta meg a korábbi időszakban a különféle csatornákon kiadott részesedés mennyiségét.

A vesztéses szövetkezetekben a jelenlegi munkadíjazási forma sem a tagság, sem a közösség, sem a népgazdaság érdekét nem szolgálja kellően. Az elvtelen elosztásból üzemen belüli feszültségek keletkeznek, a gazdasági előrelépés a nem megfelelő munkából eredően minimális, a nyújtott állami támogatás nem lehet hatékony. Az évközi pénzbeli előlegezés elenyésző, a tsz-törvény által rögzített 80 százalékos munkadíjszintet majdnem teljes mértékben a természetbeni részesedés teszi ki, munkaerőgondokkal küzdenek, mert a pénzbeli jövedelem bizonytalansága miatt a fiatalabb generáció egyre kevésbé vállal munkát. A természetbeni részesedés szinte meghatározó volta miatt az összes részesedés volumene nem kapcsolódik közvetlenül a pénzügyi helyzethez (betakarítás után van a terményosztás), az esetleges magasabb részesedés hatása a realizált jövedelem felhasználásakor jelentkezik.

Gyakorlati tapasztalatok erősítik, hogy a megoldás egyik feltétele a díjazási forma radikális megváltoztatása. Természetesen ehhez a vezetést — amely ezekben a szövetkezetekben minden tekintetben sok kívánnivalót hagy maga után — következetesebbé, jobbra kellene tenni. A díjazási forma megváltoztatása a szövetkezetek egy részénél bevált pénzbeli munkadíjazásos rendszer bevezetését jelentené.

A 2. sz. táblázat adataiból megállapítható, hogy a termelőszövetkezeteknél a pillanatnyi érdek (az adott év jövedelembiztonságának megteremtése) fontosabb, s a jövőbeli érdek (fejlesztésből történő későbbi jö-

vedelemnövekedés) figyelembevétele az előbbi alakulásától függ. Helyesebb a pillanatnyi érdek előtérbe helyezése, vagy különböző befolyásoló eszközökkel egy kialakult vagy üzemiileg indokolt részesedési-fejlesztési arányt mindenképpen tartatni kell a szövetkezetekkel? A probléma ilyen felvetése véleményem szerint még most is időszerű, s megválaszolásához nagyon sok körülmény mérlegelése szükséges. Ezzel kapcsolatosan csak egy döntő fontosságú szempont-ra hívnám fel a figyelmet.

Megítélésem szerint a kérdés elemzésekor egyik legfontosabb tényezőnek kell tekinteni a termelőszövetkezetek társadalmi gazdasági jellegét, adottságait és a tagok közös gazdasághoz való viszonyát. Tapasztalatok bizonyítják, hogy a szövetkezet gazdasági tevékenységének eredményességét a tagság elsősorban azon méri le, hogy milyen volumenű jövedelemben részesült a közös gazdaságból, és ez hogyan viszonylik az előző évi összeghez. Ha magasabb a jövedelem, mint korábban volt, akkor teljes az egyetértés abban, hogy a fejlesztési alapra (termelésbővítésre) többet tartalékoljanak. Ellenkező esetben viszont — ez az eset a vizsgált szövetkezetek nagy többségénél — nehezen veszik a tagok tudomásul, hogy azért alacsonyabb a részesedésük, mert fejlesztésre többet fordítanak, bár tudják, hogy a szövetkezet gazdasági helyzete megkívánja a folyamatos termelésbővítéshez szükséges anyagi eszközök tartalékolását. Egyszerűsíti a problémát, ha a szövetkezet az előző években jövedelembiztonsági alapot képezett. Ez esetben általában a biztonsági alap felhasználásával növelik a részesedést.

Ezzel a szemlélettel a jövőben is számolni kell, bár az indokoltnál magasabb jövedelemkiáramlás népgazdasági szinten is egyensúlyi problémákat okozhat. Gyakorlati tapasztalatokra hivatkozva ismételten hangsúlyozni kell azonban, hogy a kialakult arányokhoz való merev ragaszkodás erősen ronthatja a tagság munkamorálját, s ezzel — közvetetten — a közös gazdaság jövőbeli fejlődését is.

A fejlesztési alap felhasználásának szerkezete

A szövetkezetek rendelkezésre álló jövedelméből képzett fejlesztési alap egyrészt az eszközök folyamatos bővítésének, másrészt a korábbi eszköz-növelésre igénybevett idegen források (hitelek) törlesztésének pénzügyi fedezetéül szolgál. Az eszközök növelésén belül a forgóeszköz-felhalmozás szinte kizárólagos forrása a képzett fejlesztési alap (törekvés van rá, hogy csak indokolt esetben vegyenek igénybe e célra hitelt a szövetkezetek), míg az állóeszközöknél közvetlen forrás az állam által nyújtott beruházási ártámogatás is.

A képzett fejlesztési alapot a szövetkezetek a vizsgált években nagyjából állóeszköz-növelésre fordították, s kisebb arányt képviselt a forgóeszköz-növekedés. Emellett az arányok differenciáltsága is kevésbé szembetűnő, mint a jövedelem mutatók esetében. Ez minden esetre valamennyi szövetkezet ugyanazon gazdasági törekvéseire enged következtetni.

de a beruházások centralizált elosztása, s a többnyire ehhez kapcsolódó finanszírozás behatárolta a gazdaságok termelőeszköz-igényének kielégítését.

A gazdasági reform eredményeképpen a szövetkezeti beruházásokkal kapcsolatos döntéseket üzemi szintre helyezték, s a finanszírozásukhoz szükséges pénzeszközök biztosítására — a fentiekkel egyidőben — intézkedések születtek.

Az önállóság fokozódása a beruházások szerkezetében is megmutatkozott. Olyan mértékben csökkent a gépberuházás, hogy az évi gépamortizációt sem érte el, tehát még a pótlásnak megfelelő volumenű beruházást sem valósítottak meg. A szövetkezetek az amortizáció nagy részét — a fejlesztési alappal együtt — az építési-beruházások finanszírozására költötték le. Megnövekedett az építési beruházásokra fordított anyagi eszközök aránya, s a szövetkezetek 1968. évi (pénzügyileg többnyire fedezett) építési előirányzata a bázisidőszakhoz viszonyítva duplájára emelkedett. Ebben a szövetkezet egé-

3. sz. táblázat

A fejlesztési alap felhasználásának alakulása az 1967—1968. években

Megnevezés	Az 1 kh termőterületre jutó szövetkezeti bruttó jövedelem (Ft)				
	1000 alatt	1001— 1300	1301— 1600	1601— 1900	1901 felett
A fejlesztési alap százalékos megoszlása					
1967. évben					
állóeszköz-növelésre	78	64	72	72	70
forgóeszköz-növelésre	22	36	28	22	30
1968. évben					
állóeszköz-növelésre	68	72	63	76	65
forgóeszköz-növelésre	32	28	37	24	35

Az állóeszköz-bővítésre fordított rész magas aránya a szövetkezetek beruházási lehetőségeinek növekedésével magyarázható. Korábban is rendkívül nagy volt a termelőeszközök iránti kereslet — a termelőszövetkezetek nagy eszközigénye objektív okokból már a mezőgazdaság szocialista átszervezése óta fennáll —,

szét nézve nem a legesszerűbb törekvésben, az építési beruházások iránti rendkívül nagy keresletben az alábbi tényezők játszanak közre:

— A szövetkezetek épületellátottságának problémája közismert. A nagyüzemi termelésre való zökkenőmentesebb áttérés végett ideiglenes megoldásként (a sürgős igények mel-

lett az ipar sem készült fel kellően a mezőgazdaság keresletének kielégítésére) szerfás, rövid élettartamú, korszerűtlen nagyüzemi épületek készültek. Ezek a létesítmények fizikailag is elhasználódtak, de szükségmegoldásként még üzemelnek. Pótlásuk nélkül a termelésfejlesztés megoldhatatlan. A pótláshoz nem elégséges az amortizáció, a fejlesztési alap is nagyrészt a termelés szintentartásához szükséges beruházások finanszírozására szolgál. A mostani állapotokra is többnyire érvényes — bizonyos színvonalbeli, fejlettségi és értelmezésbeli eltéréseket figyelembe véve — az átszervezés utáni termelőszövetkezeti beruházásokkal kapcsolatos megállapítás: „a mezőgazdasági termelőszövetkezetek fejlesztésére fordított beruházás kétharmad része csupán pótolta — bár korszerű formában — az átszervezés során használaton kívül helyezett termelőszövetkezeteket.”*

— Az épületellátottsággal kapcsolatos sürgető problémák megoldatlansága mellett a központi intézkedések is növelően hatottak a szövetkezetek építésberuházási keresletére. Az 1028/1967. Korm. sz. rendeletben szabályozták a beruházások finanszírozási forrásában az állami támogatás arányát, s a preferenciától függően 70—50—30 százalékban állapították meg. A legmagasabb állami támogatást — egyéb preferált beru-

házások mellett — a sertés- és szarvasmarha-férőhelyek építéséhez adja az állam. A szövetkezetekben a legégetőbb feladat a szarvasmarha- és sertésállomány korszerű, nagyüzemi keretek között való elhelyezése, tehát a népgazdasági preferencia és a szövetkezetek kereslete „találkozott”, vagyis éppen azoknak a beruházásoknak a kereslete a legnagyobb, amelyekre legmagasabb az állami támogatás.

A beruházási szükségletek mielőbbi kielégítésére való törekvés, valamint az építési beruházások többnyire pótló jellege, a kedvezmények maximális kihasználása indokolja a fejlesztési alapról az állóeszközök növelésére fordítandó viszonylag magas arányt. Forgóeszköz-felhalmozás a termelőszövetkezetekben egyrészt a még mindig nem elégséges forgóeszköz-állomány feltöltéséből, másrészt a dinamikus szinttartó beruházások magasabb forgóeszközigenyéből ered.

*

A bruttó jövedelem és a képzett alapok változásának elemzése szükségessé tenné olyan egyéb — a gazdálkodáshoz és a jövedelmi viszonyokhoz szervesen kapcsolódó — közgazdasági kérdések érintését, amelyek részletes kifejtése meghaladja a tanulmány kereteit. Ebből eredően kizárólag az elemzett probléma jelzésére és a megállapítások alátámasztására lettek felhasználva.

Vidmann Mihály

* Fehér Lajos: A mezőgazdasági termelés fejlesztésének fő irányai. Kossuth Könyvkiadó, 1966. 9. 1.

Az európai nemzetközi tőkepiac fejlődésének fő vonásai

Az európai kötvénypiac fogalma

Az utóbbi 4—5 évben a tőkésvilág valutarendszerében új alkotóelem bontakozott ki: az egyre gyorsabb ütemben fejlődő nemzetközi (későbbiekben: euro-) kötvénypiac. E piac a közgazdasági szakirodalomban ma még meglehetősen feltáratlan terület.

Ezért tanulmányunk célja, hogy az európai gazdasági fejlődés, a tőkésvilág finanszírozási rendszerében egyre nagyobb súlyt képviselő európai közép- és hosszú lejáratú nemzetközi tőkepiac, ezen belül is elsősorban az európai kötvénypiac fő összefüggéseiről tájékoztatást nyújtsunk.

A nyugat-európai kapitalista or-

szágokban jelenleg lényegében három tőkepiacról lehet beszélni: 1. nemzeti tőkepiacról, 2. külföldi tőkepiacról, 3. eurokötvény-tőkepiacról.

A *nemzeti tőkepiacnak* az értékpapír-kibocsátások szempontjából az a legfontosabb jellemzője, hogy a beruházó és a kibocsátó (adós) egyaránt valutabelföldi, és az értékpapírt nemzeti pénznemben állítják ki. Ily módon ezen a piacon a résztvevők körét, a kibocsátási forgalmat és a másodlagos piac volumenét, feltételeit, a kamatszínvonalat, valamint egyéb tényezőket az állami valutáris hatóságok mind adminisztratív intézkedésekkel, mind aktív valutapolitikával (például nyílt piaci műveletekkel) befolyásolhatják.

A *külföldi tőkepiacon* a beruházó azon ország állampolgára, ahol az értékpapírt kibocsátják, a kibocsátó pedig valamely más állam devizabelföldije. Ezen a piacon a kibocsátott részvényt vagy kötvényt a beruházó országok pénznemére állítják ki. Ilyen körülmények között a piac összes alkotóelemére a beruházó ország valutáris szervei és egyéb hatóságai által megszabott feltételek a meghatározóak.

A *nemzetközi tőkepiacon* az ügylet valutája elméletileg bármely — gyakorlatilag néhány vezető — konvertibilis valuta lehet. A beruházó és az adós különböző államok devizabelföldije. Például egy japán cég dollárra szóló kötvényt bocsáthat ki egy londoni bank irányítása alatt álló nemzetközi bankkonzorcium útján. A gyakorlatban természetesen a fentebb vázolt hármastagozódás nem minden esetben valósul meg teljes mértékben, s gyakran előfordul, hogy akár a beruházó, akár a kibocsátó valutájára szóló értékpapír kerül forgalomba. A jellemző azonban ebben az esetben is az, hogy a beruházók java részét harmadik országban (gyakorlatilag egész Nyugat-Európában) működő bankok alkotják.

A nemzetközi tőkepiacot az egyes államok közvetlenül nem befolyásolják. A világ minden országából mindenki, ha saját valutáris hatóságai nem korlátozzák, a piacon kölcsönt

vehet fel. Ugyanez vonatkozik a beruházókra is. Természetesen szerepet játszanak azok a korlátozások is, amelyeket az egyes országok alkotnak a bankok működésének szabályozására. Így 1969 áprilisa óta az olasz bankoknak megtiltották, hogy részt vegyenek kölcsönkibocsátó szindikátusokban.

Az európénzpiac és az eurokötvény-tőkepiac néhány azonos vagy hasonló vonással rendelkezik:

— Mindkét piac nemzetközi jellegű.

— Jelentős mértékben függetlenek a nemzeti piacoktól, a nemzeti törvényhozástól, valamint a valutáris, pénzügyi és konjunkturális korlátozásoktól, de mindezek közvetetten visszahatnak rájuk.

— Az ügyletek mindkét piacon bármelyik konvertibilis valutában lebonyolíthatnak, de leggyakrabban erre a célra a szilárdabb valutákat használják.

A lényegesebb különbségek a következőkben foglalhatók össze:

— A Nemzetközi Fizetések Bankja (BIS) szerint az eurodollar lényegében az Egyesült Államok területén kívül levő természetes vagy jogi személyek dollárra szóló követelése. Ezt közvetlenül vagy egy másik valutára való átváltás után, gyakran több bank kihelyezésein keresztül egy nem banknak hitelként átadják.* Ez a megfogalmazás értelemszerűen vonatkoztatható más eurovalutákra is. Az eurokötvény-piacon viszont az adós a kötvénnyel arra vállal kötelezettséget, hogy a felvett közép- vagy hosszú lejáratú hitelt a lejárat időpontjában meghatározott valutában fizeti vissza. Így, ha valamely adós dollárban vállal visszafizetési kötelezettséget, ezt a kötvényt dollárkötvénynek nevezzük. A két piac közgazdasági tartalma tehát eléggé eltér egymástól.

— Az európénzpiacon megszerezhető eszközöket rövid lejáratú importfinanszírozásra, betéti és arbitrageműveletek lebonyolítására használják. Gyakran előfordul az is, hogy

* Bank for International Settlements, 34. évi jelentés, 1964. 127. l.

közép- és hosszú lejáratú kötelezettségeket rövid lejáratú hitelek állandó megújítása útján finanszíroznak. Ezzel szemben az eurokötvény-piacon a műveletek kizárólag közép- és hosszú lejáratúak.

Megjegyzendő azonban, hogy a két piac között szoros az összefonódás. Így az europénzpiacon uralkodó kamatszint nagy hatással van a kötvénypiaci kamatok nagyságára, de ellenkező irányú hatás is tapasztalható:

a) a kötvénykibocsátás előkészítésének időszakában a felmerülő átmeneti költségek finanszírozására a bankok általában az europénzpiacon vesznek fel rövid lejáratú kölcsönöket;

b) minthogy az europénzpiacon a betéti műveletek sok esetben 5 éves időszakra is kiterjednek, a két piac közötti kamatszint-differencia befolyásolja, hogy a beruházók milyen módon helyezik ki pénzeszközeiket;

c) a kötvénykibocsátók a kötvények ellenértékét sok esetben nem azonnal és nem egyszerre használják fel, s ilyenkor az europénzpiacon helyezik ki, ami természetesen szintén befolyásolja a kamatszintet.

— Lényeges különbség van a két piac anyagi alapjában is. Míg az europénzpiac főként az amerikai fizetési mérleg krónikus passzívumából táplálkozott, az eurokötvény-piac főként, de nem kizárólag, az Európában keletkezett tőkefeleslegből biztosította a likviditást. Jelentős hányadot képviselnek az észak- és dél-amerikai, valamint a közel- és távol-keleti pénzek is. Ezek java része olyan tőke, amely politikai és adózási okokból keres biztos és jövedelmező befektetést. Statisztikailag az egyes források részaránya a banktitok miatt nem állapítható meg pontosan. Reprezentatív megfigyelés szerint a Svájcban eladott kötvények esetében 30—40 százalékot vásároltak a svájci természetes vagy jogi személyek, az ún. rezidensek, míg Angliában a devizabelföldiek részaránya a beruházási dollár magas prémiuma miatt elhanyagolható.

Az európai tőkepiac második világháború utáni alakulása

A második világháború alatt és után jó néhány évig a legfontosabb és volumenében legnagyobb tőkepiac New Yorkban működött. Az európai tőkepiacok — néhány kivételtől eltekintve — gyakorlatilag el voltak zárva a külföldiek elől. 1945 és 1952 között Svájc, Belgium és a sterlingövezet országai számára Anglia egyes esetekben és igen szerény összegben engedélyezte külföldi kötvények kibocsátását. Ebben az időszakban az európai országok e téren is rendkívül alárendelt szerepet játszottak az Egyesült Államokkal szemben, ami a következő főbb okokkal magyarázható:

— az európai tőkésállamok a háború alatt hatalmas anyagi veszteségeket szenvedtek, s gazdaságaik helyreállítására óriási pénzeszközökre volt szükségük;

— az 50-es évek elején kezdetét vette az ismeretes nagyméretű beruházási konjunktúra, amihez szintén anyagi eszközöket kellett biztosítani;

— az európai tőkésországok fizetési mérlege az élénk importtevékenység következtében krónikusan passzív volt, ami elsősorban az Egyesült Államokkal lebonyolított fizetési forgalomban jelentkezett. A folyó fizetési mérlegek 1947—1951-ben az Egyesült Államokkal szemben 14,3 milliárd dollár hiányt mutattak*;

— a nemzeti megtakarításokat európai méretekben nem tudták mobilizálni, ugyanis a krónikussá vált eszközhiány következtében Európában a tőkemozgást szigorúan korlátozták, s ily módon a még esetleges szabaddá váló tőkék sem vándorolhattak egyik országból a másikba;

— a tőkemozgást akadályozta az is, hogy a nyugat-európai valuták nem voltak konvertibilisek.

A nehézségek és problémák ellenére az 50-es évek közepétől kezdve az európai tőkésországok megtették az első, bár kezdetben még nagyon

* Kővér Károly: A tőkés világ valutarendszere, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1967. 152—153. 1.

szerény lépéseket a tőke- és ezzel a kötvénypiac fejlesztésére. Egyre több országban oldották fel vagy enyhítették a külföldi kötvénykibocsátásokra vonatkozó korlátozásokat. Ettől az időtől kezdve az európai tőkésországok fokozódó mértékben támasztottak versenyt az Egyesült Államoknak és ma már egyenrangú partnerei. Ezeket a fontos változásokat főképpen a következő folyamatok eredményezték:

1958 óta az Egyesült Államok fizetési mérlege krónikusan passzív. Az utóbbi 8 esztendő folyamán a passzívum — likviditási alapon számítva — 20,1 milliárd dollár volt.* Ez a passzívum elsősorban a nyugat-európai tőkésországokkal folyó fizetési forgalomból ered, és ezért az utóbbiak valuta- és aranytartálékai nagy mértékben nőttek. Persze ebben nagy szerepe volt azoknak az állami kölcsönöknek és segélyeknek, amelyeket az Egyesült Államok 1945 és 1963 között mintegy 45 milliárd dollár értékben bocsátott Nyugat-Európa rendelkezésére.** Ezek a kölcsönök csökkentették Európa dolláréhségét és részben fedezték a fizetési mérlegek passzívumát.

1958 végén a nyugat-európai tőkésországok java részében bevezették a valuták külső konvertibilitását. Az európai tőkepiacok számára ez azt jelentette, hogy megteremtődött a további fejlődés egyik fontos feltétele. A tőke mozgást akadályozó valutáris rendszabályokat fokozatosan enyhítették, s a nyugat-európai országok a New York-i tőkepiacra hatalmas összegeket vettek fel. Ezeket nemzetgazdaságuk további fejlesztésére és versenyképességük fokozására használták fel.

1964-ig az európai országok közül a külföldi kötvények kibocsátásában Svájc foglalta el az első helyet. Itt külföldiek jóval nagyobb összegben bocsátottak ki kötvényt, mint Európa hasonló piacain együtt véve. A Nemzetközi Fizetések Bankjának adatai

alapján számítva megállapítható, hogy 1956—1963-ban a svájci tőkepiacra körülbelül 750 millió dollár értékű külföldi kötvényt helyeztek el, míg a többi fontosabb nyugat-európai országban a kibocsátások nettó volumene együttesen alig érte el a 600 millió dollárt. Az adatok értékelésekor azonban figyelembe kell venni, hogy ebben az időben Nyugat-Európa országai több okból még gyakran fordultak a New York-i tőkepiacra. Ezen a piacon az 1956-ot követő 8 év alatt mintegy 4,7 milliárd dollár összegű külföldi kötvényt bocsátottak ki, aminek — becslések szerint — mintegy 20—30 százalékát az európai tőkésországok szívták fel.

1963 második felétől kezdve olyan változások történtek a tőkésországok nemzetközi valutáris kapcsolataiban, amelyek az Egyesült Államok szerepének és jelentőségének csökkenéséhez, az európai nemzetközi kötvénypiac kifejlődéséhez és meglehetősen gyors növekedéséhez vezettek.

A nemzetközi eurokötvény-piac fejlődéséhez az első és a legerősebb lökést — az ebben a témában legkompetensebb bankok és szakértők szerint — az adta, hogy 1963 júliusában az Egyesült Államokban bevezették az ún. kamatkiegyenlítő adót. Az adó bevezetésével a külföldiek számára jelentősen, $1\frac{1}{4}$ százalékkal megdrágult az értékpapírok kibocsátása az amerikai pénzpiacra. Ezzel sikerült némileg csökkenteni a tőkekiáramlást az Egyesült Államokból és egyúttal a korábbi kibocsátók (néhány ország, például Kanada kivételével) arra kényszerültek, hogy más lehetőségek után nézzenek tőkeszükségletük fedezéséhez. De fontos szerepe volt azoknak az intézkedéseknek is, amelyeket az Egyesült Államok kormánya 1965-ben hozott a fizetésimérleg-hiány csökkentésére. Az ún. önkéntes program keretében az amerikai vállalatok kénytelenek voltak tőke kivételüket (elsősorban az európai országok irányában) visszafogni. Ennek következtében az amerikai cégek külföldi beruházásaik finanszírozására külföldön, főleg Európában kerestek és találtak megfelelő

* Manufacturers Hanover Trust Co., New York, Economic Report: U. S. Balance of Payments, 1969. január.

** Kövér Károly: I. m. 128—129. 1.

1. sz. táblázat

Az eurokötvény-piac volumenének alakulása

Év	Millió dollár	Százalék
1958	57	0,6
1959	220	2,1
1960	166	1,7
1961	429	4,1
1962	319	3,1
1963	346	3,3
1964	883	8,5
1965	950	9,2
1966	1 429	13,6
1967	1 878	18,2
1968	3 660	35,4
Összesen	10 337	100,0

Megjegyzés: Az eurokötvény-piac forgalmával kapcsolatos – időnként publikálásra kerülő – adatokat a résztvevő bankok bocsátják rendelkezésre. Mivel egységes statisztikai adatszolgáltatás nincs, a különböző forrásokból származó adatok között eltérés lehetséges, mert a kötvények osztályozása nem azonos módszerrel történik.

Forrás: Weekly Bulletin, Kreditbank, 1969, 13. szám.

forrásokat. Az eurokötvény-piaci kibocsátások növekedéséhez vezettek a Johnson-kormány által 1968 elején meghirdetett újabb amerikai tőkekitelti korlátozások is.

Azonkívül, hogy az amerikai tőkepiacot gyakorlatilag elzárták az európai tőkések elől és az amerikai vállalatok külföldi tőkeszükségletét az európai kontinensre terelték, az eurokötvény-piac gyors kibontakozásában az is fontos szerepet játszott, hogy a 60-as évek elején két nagy nemzeti kötvénypiac jelentősége csökkent. Így a Svájci Nemzeti Bank a fizetési mérleg, a belső tőkepiac védelme és más megfontolások miatt korlátozta a külföldi kibocsátások volumenét. Ennek következtében már 1965-ben az összes európai külföldi kötvénykibocsátásból csak alig 30 százalék jutott Svájcra. A Német Szövetségi Köztársaságban 1965 tavaszán bevezették a részvényszelvény- (kupon-) adót, aminek következtében a külföldi beruházók értékpapírjaik nagy részét eladták és az ebből származó szabad eszközeiket is nemzetközi kötvényekre fektették.

Mindezeket figyelembe véve látható, hogy az „új” európai kötvény-piac több tényező hatására egyre nagyobb jelentőségű lett.

Az eurokötvényt piac fejlődése

A közép- és hosszú lejáratú finanszírozás egyik legelterjedtebb piaci formája a kötvénykibocsátás. A kötvények vonatkozásában általában kétféle piacról beszélünk. Az egyik az ún. elsődleges piac, ezen az új kötvények kibocsátását és elhelyezését értjük, a másik az ún. másodlagos piac, ahol a már forgalomban levő kötvények mozgása zajlik. A következőkben vizsgálódásunk célja az elsődleges piac fejlődése és szervezete.

Mint már említettük, az eurokötvény-piacon már az 50-es években történtek szerény mértékű kötvényelhelyezések, de 1964-ig a piac működése csaknem véletlenszerű volt. A kölcsönök volumene csak ekkor ért el olyan szintet, hogy önálló és folyamatos piacról lehessen beszélni.

Mely országok milyen mértékben használták és használják ki az eurokötvény-piaci lehetőségeket?

Korábban már említettük, hogy az eurokötvény-piac fejlődésére milyen fontos hatással voltak azok az intézkedések, amelyekkel az amerikai fizetési mérleget akarták megjavítani. A 2. sz. táblázat adatai azt bizonyítják, hogy mennyire jelentős volt az amerikai vállalatok szerepe ebben a fejlődési folyamatban, és ez a piac milyen gazdag forrásokat biztosított számukra.

1965-től kezdve, amikor az amerikai vállalatok először megjelentek az eurokötvény-piacon, részesedésük évről évre fokozatosan növekedett. 1968-ban kiugróan nagy összeggel szerepeltek. 1965-ben arányuk 27, 1967-ben 28, az elmúlt évben már 53 százalék volt, viszont az európai adósok részesedése gyakorlatilag azonos szinten maradt. Az amerikai vállalatok rendkívül aktív részvétele elsősorban azzal függ össze, hogy 1968. január 1-én az Egyesült Államokban újabb tőkekitelti korlátozó intézkedéseket vezettek be, és ezért az ame-

Az eurokötvény-kibocsátások megoszlása adósok szerint
(millió dollár)

Megnevezés	1963	1964	1965	1966	1967	1968
Amerikai vállalatok	—	—	256	436	525	1853
Közös Piaci országok	127	88	149	370	387	423
EFTA-országok	91	357	235	191	312	401
Egyéb nyugat-európai országok	5	5	—	34	144	16
Nemzetközi szervezetek ...	64	161	202	236	125	351
Egyéb	59	272	108	162	385	616
Összesen	346	883	950	1429	1878	3660

Forrás: Lásd az 1. táblázatot.

rikai cégek és európai leányvállalataik ezen a tőkepiacon igyekeztek a számukra szükséges tőkét biztosítani. Jellemző, hogy 1968 első 3 hónapjában már 503 millió dollár értékű kötvényt bocsátottak ki, alig kevesebbet, mint 1967-ben egész év alatt.

Az 1968. évi márciusi nemzetközi valutáris válság idején az eurokötvény-piac működése csaknem teljesen megbénult, s jó néhány kötvény kibocsátását elhalasztották. A valutáris válságjelenségek átmeneti megszűnése után a kibocsátási tevékenység megélné, és novemberig a szezonális tényezőktől eltekintve általában egyenletes ütemű fejlődésről lehet beszélni. Megjegyzendő azonban, hogy a dinamikus tevékenységen belül fontos strukturális változások mentek végbe.

Az egyik ilyen változás, hogy a harmadik negyedévtől kezdve, de leginkább az év utolsó három hónapjában az amerikai vállalatok kibocsátó tevékenysége a többi országokéhoz viszonyítva visszaesett és abszolút mértékben is elmaradt tőlük. A visszaesést főképpen az idézte elő, hogy a Nixon-kormány gazdaságpolitikáját nem lehetett előre pontosan látni. Bizonyos kijelentésekre alapozva arra lehetett számítani, hogy felülvizsgálják a tőkekiviteli korlátozásokat és a kamatkiegyenlítő adónál is könnyítések lesznek. Ilyen körülmények között az amerikai cégek várakozó álláspontra helyezkedtek. Ehhez járult

még az is, hogy november—december hónapokban a nemzetközi valutaválság hatására az eurokötvény-piacon a kibocsátási tevékenység általában nagyon visszaesett az előző hónapokhoz viszonyítva.

A 3. sz. táblázatból kitűnik, hogy a múlt évben az amerikai cégeken kívül a legnagyobb összegben állami intézmények használták fel a kötvénykibocsátásból befolyt eszközöket. Az is megállapítható, hogy a nem amerikai magánvállalatok csak viszonylag szerény mértékben vontak be az eurotőke-piacról eszközöket, ami egyebek között az önfinanszírozás magas fokára utal.

A másik fontos strukturális változás, hogy a nyugatnémet márka egyre nagyobb szerepet kezdett játszani az eurokötvény-piacon, s ennek megfelelően az amerikai dollár jelentősége csökkent. 1968 első negyedében a márkára szóló kötvénykibocsátások összege az összes kibocsátásnak körülbelül 14 százaléka volt, a harmadik és a negyedik negyedben viszont a nyugatnémet valuta részesedése mintegy 30 százalékra emelkedett. Ez a fejlemény ismételt arra mutatott rá, hogy bizonytalan valutáris helyzetben minden különösen keménynek tartott valuta nagy vonzóerőt gyakorol a beruházókra. A márkával kapcsolatban természetesen ezt még fokozta, hogy az ismételt kiadott hivatalos cáfolatok ellenére is nagyon sokan felértékelésére számítottak.

Az adósok megoszlása jogi helyzetük szerint
(millió dollár)

Megnevezés	1963	1964	1965	1966	1967	1968
Magáncégek						
Az Egyesült Államokból	—	—	256	436	525	1853
Egyéb országokból	187	233	235	427	545	485
Államok, állami intézmények és vállalatok	95	489	257	330	683	971
Nemzetközi szervezetek	64	161	202	236	125	351
Összesen	346	883	950	1429	1878	3660

Forrás: Lásd az 1. táblázatot.

Az europacon kibocsátott kötvények dollárértékének megoszlása valuták szerint

Valuta neve	1965	1966	1967	1968	1968	
					I. félév	II. félév
USA-dollár	371	734	1469	2329	1049	1280
Nyugatnémet márka	315	328	159	905	253	652
Svájci frank	88	95	123	224	101	123
Egyéb valuták	176	272	127	202	146	56
Összesen	950	1429	1878	3660	1549	2111

Forrás: Lásd az 1. táblázatot.

Az amerikai dollárban kibocsátott kötvények tehát túlsúlyban vannak a más valutára szólókkal szemben. Ez azzal függ össze, hogy az amerikai vállalatoknak a dollárban vállalt kötelezettség a legkedvezőbb, hiszen visszafizetéskor saját nemzeti valutájukban kell a fizetést teljesíteni. De a beruházóknak is előnyös a dollárkövetelések tartása, mivel a dollár — a vele kapcsolatos összes probléma ellenére is — mind rövid, mind pedig hosszabb távra a tőkésvilág kulcsvalutájának tekinthető, s így különösen nagy kockázatot nem vállalnak. Emellett a dollárra szóló kötvények többsége konvertálható a kötvénykibocsátó amerikai vállalatok részvényeire, s ez — különösen a valutáris problémák kiéleződésének időszakában — pótlólagos biztosítékot jelent.

A nyugat-európai valuták közül jelenleg a márka szerepe figyelemre méltó, míg a többiek rendelkezésre álló kis volumenük, vagy gyenge pozíciójuk miatt csupán szerény szerepet játszanak az euromarktpiacon.

A harmadik fontos szerkezeti változás a leginkább használatos kötvények típusában következett be. 1967-ben és az azt megelőző években a hagyományos kötvények (ordinary bonds) voltak túlsúlyban, 1968-ban azonban az ún. konvertálható kötvények volumene — éppen az amerikai vállalatok kibocsátásainak jelentős aránya következtében — csaknem az előbbieket szintjére emelkedett, sőt az év utolsó három hónapját kivéve meghaladta a hagyományos kötvények összegét.

Az elmúlt év utolsó két hónapjában jelentkező visszaesés után 1969 első negyedében újabb fellendülés tapasztalható az eurokötvény-piac tevékenységében, és a kötvénykibocsátások volumene magasabb még az előző évi rekordnál is. Áprilisban és májusban azonban mind az előző év azonos időszakához, mind pedig az első három hónap bármelyikéhez viszonyítva jelentős volt a visszaesés. Ennek oka elsősorban, hogy a kötvényeket csak rendkívül magas kamatkötelezettség vállalása mellett lehetett kihelyezni. Ez például hagyományos dollárra szóló kötvény esetében elérte a 8 százalékot, és a márkakötvények kamatterhe sem sokkal maradt el ettől.

Az amerikai vállalatok 1969 első négy hónapjában mintegy 2,5 milliárd dollárt szivattyúztak ki az európiacra, mivel biztosítani akarták belföldi likviditási szükségletüket, féltek a kötelező tartalékráta megváltoztatásától, és magas volt az amerikai belföldi kamatszint. A nagy és állandó kereslet hatására az európiacsi kamatok minden eddigi magasságot túlhaladtak. Így a 3 hónapos eurodollár-betétek kamata az év eleji 7 százalék körüli szintről június közepéig elérte a 13 százalékot, de a többi valuták esetében is nagy kamatláb-növekedés következett be.

Az európiacsi uralkodó kamatszint mellett jelentékeny hatást gyakorolt az a bizonytalan valutáris helyzet, amely de Gaulle visszalépése után kialakult. A francia frank meggyengült pozíciója kedvezőtlenül befolyásolta a font sterling helyzetét is, és még labilisabbá tette a piacot a nyugatnémet márka felértékelésére számító rendkívül erőteljes spekulációs roham. Az általános valutáris nyugtalanság hatására az 1968. évi végéhez hasonlóan az eurokötvény-piacon az üzletmenet ismét stagnált.

Ilyen valutáris és pénzügyi helyzetben az amerikai vállalatok részvételének csökkenésével függ össze, hogy az egy évvel korábbi több mint 50 százalékos aránnyal szemben a kon-

vertálható kötvények aránya a januári—májusi időszakban 41 százalék körül mozgott. A hagyományos, dollárra és márkára szóló kötvények aránya ennek megfelelően növekedett. Ebben közrejátszott az is, hogy a New York-i tőzsdén az értékpapírok árfolyama meglehetősen kedvezőtlen irányzatú volt, ezért a konvertálható kötvények összekapcsolása amerikai részvénytársaságokkal veszített vonzerejéből. A hagyományos, dollárra és márkára szóló kötvények arányát növelte az is, hogy nőtt a dollár iránti bizalom, és a márkakötvények kamatozása viszonylag kedvezőbb volt.

A kötvénytípusok struktúrájának változásában még egy érdekes jelenség figyelhető meg, nevezetesen az, hogy az ún. európai elszámolási egységben* kibocsátott kötvények aránya az 1967 és 1968 évek két százaléknál is alacsonyabb szintjével összehasonlítva májusban és júniusban is 20 százalékos nagyságrendet képviselt.

Az eurokötvény-piac működési mechanizmusa

A kötvények kibocsátási és elhelyezési technikája az eurotőke-piacon jóval bonyolultabb, mint a belföldi piacokon. Bonyolulttá teszi mindenneke előtt, hogy egy kötvényügyletben Európa különböző országaiban elhelyezkedő, sok esetben nagyszámú bank vesz részt, viszont a különböző országok piacain a feltételek nagyon is eltérőek lehetnek, és ezek egyeztetése meglehetősen nehéz feladatnak bizonyulhat.

A kötvénykibocsátás és -elhelyezés általában a következőképpen törté-

* Az elszámolási egységben kifejezett kötvények ellenértékét a beruházók lejáratkor a 17 európai valuta bármelyikében kérhetik. Az európai elszámolási egység ugyanolyan arányértékkel rendelkezik, mint az USA-dollár. Az elszámolási egység arányértékét csak úgy és akkor lehet megváltoztatni, ha a 17 európai valuta 2/3-ának paritását megváltoztatják. Valutáris bizonytalanság esetén ezt a formát az teszi vonzóvá, hogy a kamatszint alacsonyabb (1/2-1 fonttal), mint más kötvényeknél, viszont a beruházó gyakorlatilag 100 százalékos értékállandósági garanciát kap.

nik: Minden kötvénykibocsátás megszervezését az ún. kezdő bankszindikátus (konzorcium) végzi, ez általában 4—5 tagból áll. A szindikátus tagjai megállapodnak egymással, valamint a potenciális adóssal a kötvény kibocsátásáról, megállapítják a feltételeket és meghatározzák a kibocsátási árfolyamot. A kibocsátási árfolyam megállapítása nagy jelentőségű a kötvény további sorsát illetően, mivel a gazdaságossági lehetőségeken belül arra kell törekedni, hogy feltételeik minél vonzóbbak legyenek és biztosítani tudják a zökkenőmentes elhelyezést.

Ezután a kezdő szindikátus megállapodást köt a kötvényt elhelyező ún. garanciaszindikátussal, amely arra vállal kötelezettséget, hogy a le nem jegyzett kötvényeket maga veszi át. Ezek után már csak a kezesek foglalkoznak a kötvény további elhelyezésével. Ebbe a csoportba általában 10—15 tag tartozik, és bankárokból, brokerekből és dealerekből tevődik össze. Ezeket általában úgy választják ki, hogy biztosítani lehessen a kötvény maximálisan széles körű elhelyezését. Jelenleg Európában mintegy 150 vezető nagybank vállal szerepet a kezes-csoportban való részvételben.

A kötvénykibocsátásban és -elhelyezésben a főszerepet a londoni tőkepiac játssza, mivel az angol bankrendszer nagy hagyományokkal és tapasztalatokkal rendelkezik az ilyen jellegű ügyletek lebonyolításában, és az egész világgal széles körű bankkapcsolatokat épített ki; a Londonban fiókokkal rendelkező külföldi bankok is igen aktívak az eurokötvény-ügyletekben; London a rövid lejáratú europénzek központja is. Fontos helyet foglal el a luxemburgi, a brüsszeli és a frankfurti tőkepiac is.

Az utóbbi években a nyugatnémet bankok is egyre fokozódó mértékben vesznek részt a kötvénykibocsátási ügyletekben, sőt 1968-ban első ízben nyugatnémet bank állt a vezető pénzügyintézetek élén.*

(millió dollár)

Deutsche Bank A. G.	634
White Weld	619
S. G. Warburg	611
Lehman Brothers	515
Morgan International	385
Dresdner Bank	356
N. M. Rothschild	355
Banca Commerciale Italiana	298
Kuhn-Loeb	294
Banque de Paris et des Pays-Bas	280

Ha a garanciaszindikátus maga nem képes a kötvényeket teljes egészében elhelyezni, akkor igénybe veszi a legmértékesebb kötvénykereskedők szolgáltatait.

A kibocsátás lebonyolításában részt vevő három csoport megfelelő százalékban jutalékot kap. A jutalék nagyságát általában a kibocsátott kötvények névleges értékének $2\frac{1}{2}$ százalékában állapítják meg, s a következőképpen osztják el:

kezdő bankkonzorcium	0,5 százalék,
garanciaszindikátus	0,5 százalék,
értékesítők	1,5 százalék

A kötvény kibocsátásával kapcsolatos adminisztratív költségek 50 000 és 100 000 dollár között ingadoznak. Függetlenül a kötvény névleges értékétől, ezt a kibocsátó tartozik fizetni. Abban az esetben, ha svájci szindikátus is részt vesz a kötvénykibocsátás lebonyolításában, pótlólagos adók miatt a költségek 1,26 ponttal emelkednek.

A kezdő szindikátus általában addig nem kezd a kötvény kibocsátásához, amíg véglegesen meg nem győződik arról, hogy a kötvény teljes mennyiségét az adott piaci körülmények között el lehet helyezni. Csak miután az eladási megállapodásokat megkötötték, kerül sor a szaksajtóban publikálásra. A publikálás csak tájékoztat a kötvény létezéséről, vagyis nem szólít fel vásárlásra. Ezek után kérhetik a kötvény felvételét a hivatalos tőzsdei jegyzésbe is.

Abban az esetben, ha a kibocsátan-

* Handelsblatt, 1969. I. 4.

dó kötvény nem kerül tőzsdei jegyzésre, a kibocsátási költségek valamelyest csökkennek. A legtöbb nyugat-európai tőkésország törvényhozása szerint azonban elengedhetetlenül szükséges a kötvény nemzetközi értékpapírbörzén való jegyzése. A kötvények nagy részét a londoni és a luxemburgi, kisebb mértékben a frankfurti tőzsdén jegyzik. Ezek a börzék a legnagyobb „másodlagos” piacok*, itt folyik a kötvényekkel való kereskedelem, ezek vétele és eladása.

A „másodlagos” piac ma már jóval hatékonyabb, mint a legtöbb európai tőkepiac. Az üzleti forgalomban szereplő kötvények értékét jelenleg mintegy 7 milliárd dollárra becsülik. Ez év második felében, amikor a kibocsátási tevékenység is eléggé megcsappant, a másodlagos piacon szintén visszaesett az üzleti tevékenység. Míg 1968-ban a napi forgalom 25 millió dollár körül mozgott, ebben az évben az átlagos napi forgalmi szint csak 10 millió dollár körül alakult ki.** A kibocsátási tevékenység elemzésekor ismertett okok miatt — elsősorban a magas kamatláb miatt — az üzleti, vagyis a profitlehetőség gyakorlatilag megszűnt.

A „másodlagos” piac jellegéből következik, hogy elsősorban a legnagyobb bankok vehetnek részt az üzleti tevékenységben. A bankok és dealerek arra törekednek, hogy egyesítsék erejüket és megkönnyítsék a maguk számára a kötvénykereskedelmet. Ennek jegyében 1967 májusában Brüsszelben különböző nemzetiségű bankok részvételével megalakították a Bondtrade elnevezésű szövet, amely jelenleg 7 tagból áll és a Société Générale de Banque nevében végzi tevékenységét. Jóllehet a szerv alapítójének nagyságát, a forgalmat és a megállapodás feltételeit teljes titok fedi, úgy becsülik, hogy valószínűleg a legnagyobb szervezett egység,

amely a nemzetközi kötvénypiacon működik.

A „másodlagos” piac eddigi működésének tapasztalatai azt mutatják, hogy még nagyon sok a megoldatlan probléma. A technikai nehézségek mérséklésére a múlt év végéig a Morgan Guaranty Trust Co vezetésével Brüsszelben létrehozták az ún. euroklíring-rendszert, amelyben körülbelül 80 eurokötvény-kereskedő tevékenykedik. Ez év elején Londonban megalakult a Nemzetközi Kötvénykereskedők Egyesülete (International Bond Dealers Association) 150 bank képviselőjéből, akik több technikai kérdésben már megállapodtak. Egyúttal 3 albizottságot hívtak életre a különböző kötvénypiacok technikájának tanulmányozására. Ezek az albizottságok 1970 tavaszán a közgyűlésen beszámolnak tapasztalataikról, és ezek alapján megfelelő javaslatokat szándékoznak tenni. A felsorolt néhány problémából kitűnik, hogy a viszonylag jelentős forgalom ellenére a másodlagos piac még eléggé kialakulatlan, s a további fejlődés előmozdítására újabb lépések szükségesek.

Az elsődleges és másodlagos piacok volumenének és általános működésének ismerete alapján megállapítható, hogy az utóbbi 4—5 év folyamán az eurokötvény-piac olyan jelentőssé vált, hogy felveszi a versenyt a nemzetközi tőkepiacra való kibocsátásokkal is, sőt 1968-ban (figyelembe véve, hogy a piaci lehetőségek szempontjából ez kiemelkedően jó év volt) meg is haladta a nemzeti piacokat. A BIS adatai szerint a múlt évben az eurokötvény-piacon 3,4 milliárd dollár összegben bocsátottak ki új kötvényeket, míg Európában és az Egyesült Államokban együttvéve 2,9 milliárd dollár volt a nettó külföldi kötvényelhelyezések értéke. Az európai összesített kötvénykibocsátás (nemzeti piacok külföldi kötvényei + eurokötvények) több mint kétszerese volt az Egyesült Államok hasonló piacán lebonyolított új ügyletek volumenének. Más szempontból, de szintén plasztikusan mutatja az eurokötvény-piac jelentőségét az is, hogy 1964—66-ban az eurokötvény-piac az Európában el-

* A tőzsdén nem jegyzett kötvények „másodlagos” piaca az ilyen üzletággal foglalkozó nagy bankok, amelyek akár saját céljakra, akár ügyfelek megbízásából egymás között vesznek és eladnak kötvényeket (over-the-counter-market).

** Financial Times, 1969. június 19.

helyezett értékpapírok nettó összegének 5 százalékát tette ki, de 1968-ban már elérte a 15—20 százalékot. Az Egyesült Államokban viszont az 1964—66-os időszakban kibocsátott új külföldi kölcsönök összege az összes nettó értékpapír-kihelyezés 6 százaléka.* Ugyancsak az eurokötvény-piac fontos szerepét jelzi, hogy az itt kibocsátott kölcsönök hozamát nagyon sokan az átlagos tőkekamatlábnak tekintik, vagyis a nemzetközi

* Enzyklopädisches Lexikon für das Geld-, Bank- und Börsenwesen, Fritz Knapp Verlag, Frankfurt am Main, 1968.

finanszírozási klíma legfontosabb mutatójának tartják.

Az eurokötvény-piac 1969. évi alakulására a továbbiakban is fontos hatással lesz az europénzpiacon uralkodó magas kamatszint mind abszolút, mind relatív értelemben. A kapitalista pénzpiac rendkívül bizonytalan helyzete arra enged következtetni, hogy a kibocsátási tevékenység ebben az évben szerényebb keretek között fog mozogni, s nem éri el az 1968. évi szintet.

Horváth János

SAJTÓ ALATT!

IFJÚSÁGSZOCIOLÓGIA

(Válogatás)

(Összeállította: Huszár Tibor és Sükösd Mihály)

A második világháború után sok országban észlelhető „demográfiai robbanás” az ifjúság számbeli megnövekedéséhez vezetett. Az iparosodás, a városiasodás, a hagyományos családi keretek fellazulása, a biológiai érés felgyorsulása, az örökölt értékrendszerek válsága s ezeknek az ifjú generáció társadalmi, politikai és lélektani közérzetére gyakorolt hatása mind hozzájárult ahhoz, hogy a szociológiai irodalomban az „ifjúságszociológia” önálló műfajjá alakult.

A válogatás az első ilyen jellegű magyar nyelvű tanulmánygyűjtemény. Tematikája: a munkásifjúság, az egyetemi hallgatók, a fiatalok bűnözők, az ifjúság széles rétegeinek politikai, vallási, erkölcsi, szexuális világlátásának vizsgálata. Az elméleti igényű és tudományos értékű szociológiai dolgozatok olvashatók esszéikkel és izgalmasan színes riportokkal váltakoznak; foglalkozik az amerikai „szervezeti emberrel” és az utcasarki „galerik” világával is. A szerzők között szerepel a francia Sartre, Althusser és Bourdieu, a nyugat-német Habermas és Schelsky, az amerikai Whyte.

A maga nemében úttörő kötet a társadalomtudomány szakembereihez, szociológusokhoz, jogászokhoz, filozófusokhoz, pedagógusokhoz, egyetemi hallgatókhoz, az ifjúsági szervezetek funkcionáriusaihoz, valamint az olvasókörözéshez széles rétegeihez szól.

376 l., kötve 46,— Ft

A Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó kiadványa

G. Myrdal: A „soft state” a fejlődő országokban

(Forschungsinstitut
der Friedrich—Ebert—Stiftung,
Vierteljahresberichte, Hannover,
1969. június)

A szerző a dél-ázsiai országok gazdasági fejlődését vizsgálva, és személyes tapasztalatai alapján is arra a következtetésre jutott, hogy ezekben az országokban a fejlődés legnagyobb gátja a „soft state”, vagyis a gyenge állam, értve ezen a társadalmi fegyelem hiányát és az államigazgatás gyengeségét. A fegyelem hiánya a következő jelenségekben nyilvánul meg: a törvényhozás még gyerekcipőben jár, de a meghozott utasításokat, rendeleteket sem tartják be. A hivatalnokok könnyen korrumpálhatók a hatalmon levő csoportok érdekében, és az államigazgatás minden szintjén — így a területi igazgatásban is — könnyen megszegik a közigazgatási intézkedéseket. Myrdal szerint ez az állapot a dél-ázsiai országok eddigi történelmi fejlődésének következménye, így nem ítéltető el, de okait sürgősen fel kell tárni és meg kell szüntetni. Különösen azért sürgető ez, mivel a lakosság gyors szaporodása, a demográfiai robbanás még legalább egy évtizedig eltart ezekben az országokban, és az embereknek azonos szinten való eltartása is egyre gyorsabb gazdasági fejlődést tesz szükségessé.

A történelmi okokat kutatva Myrdal a gyarmatosítás előtti korszakig megy vissza. Dél-Ázsiában — a középkori Európa fejlődéséhez hasonlóan — megfigyelhető volt az integráció. A helyi öngazgatási egységek önellátók voltak, és ebben a rendszerben az emberek, csoportok, családok egymás iránti kötelezettségei voltak az uralkodók. Dél-Ázsiában éppúgy, mint Európában, elsősorban a lakosság szegény rétegei vettek részt közös munkákban, így utcák, csatornák karbantartásában, építésében. A primitív faluközösségek fejlődését a gyarmatosítás megakadályozta. Az addigi jogok, kötelezettségek, munkamódszerek szét-

zuzását elsősorban az okozta, hogy be akarták vezetni a nyugati típusú földtulajdont, a pénz használatát a gazdasági kapcsolatokban. A hazai lakosság átcsoportosult, nagyon sok külföldi áramlott be, létrejött a gyarmatosító hatalom elsősorban az adók behajtására, a nyugalom és a rend fenntartására.

Később, a gyarmatosítás utolsó éveiben, több országban kísérleteztek a nyugati típusú helyi öngazgatás létrehozásával, ez azonban sikertelen volt, nem utolsósorban azért, mert az emberek hozzászórtak ahhoz, hogy ne engedelmesskedjenek, és így a kormány minden intézkedését nemtörődöm magatartás kísérte. Nem volt pénzük és emberük, így a hivatalnokok saját elképzeléseik szerint avatkoztak bele az ügyekbe, és a nép érdekében „patriarchális” szerepben tetszelegtek. Teljesen hiányzott az ellenőrzés, és mindenütt virágzott a korrupció és az önkény.

A gyarmatosítás utolsó éveiben a legtöbb országban jelentős ellenállás alakult ki. Indiában ezt a gandhizmus filozófiájának kialakulása kísérte, amely a gyarmatosítókkal való együttműködés megtagadását hirdette, de a többi országban is, ahol elmélet nem fejlődött ki, a lakosság a gyarmatosítás ellen mindenütt az együttműködés szabotálásával védekezett.

A gyarmatosítás megszűnése után a dél-ázsiai országok kormányai fejlesztési terveket dolgoztak ki és erőfeszítéseket tettek ezek végrehajtására — bár nem tudták, meddig lesz az övek a hatalom, a szabad választások miatt —, a tömegek azonban minden ilyen próbálkozást bojkottáltak. Indiában a terveket többször felül kellett vizsgálni abból a szempontból, hogyan lehet olyan előírásokat beletenni, amelyekkel kényszeríteni lehet a lakosságot a kitűzött célok megvalósítására.

A dél-ázsiai országok belpolitikáját az egyoldalúság jellemzi: félnek mindenfajta erőszaktól, csak a meggyőzés és az ösztönzés eszközeit ismerik el és használják fel. Társadalmi fegyelem azonban általános törvények, szabályok és kényszerintézkedések nélkül nem jöhet

létre magától, és ma ezekben az országokban az állampolgároknak sokkal kevesebb kötelességük van, mint például a nyugati országokban, és a kevesebb kötelességet is sokkal kevésbé teljesítik. A demokráciának, amelyre ezek az államok törekednek, legnagyobb veszélye éppen a társadalmi fegyelem hiánya, de a politikai-társadalmi viszonyok megakadályozzák a rendeletek, törvények bevezetését és végrehajtását.

A kormányok a hazai ipar védelmére sok erőfeszítést tesznek, egyrészt vámokkal védik az ipart, alacsony kamatozású hiteleket, adókedvezményeket adnak. Viszont sok korlátozást is életbe léptetnek a kedvezményekkel együtt, úgyhogy Myrdal szerint, ezeknek az országoknak a gazdasága olyan autóhoz hasonlít, amelynek gázt adnak, de rögtön a féket is benyomják. Galbraith Indiát éppen ezért „funkcionáló anarchiának” nevezi.

A vezetést kapitalizmus előtti vonások jellemzik; a kasztok, a család és az etnikai csoportok zártsszák a gazdasági életben is a fő szerepet. A törvényhozás megszilárdítását minden dél-ázsiai országban megkísérlik különböző eredménnyel. Mindenütt elfogadták, vagy most készítik elő az általános választójogi törvényt, a polgári szabadságjogokat és a nők egyenjogúságát biztosító törvényeket. Indiában törvényt hoztak a kasztok megszüntetésére és különleges intézkedéseket készítenek elő ennek tényleges megvalósítására. Támogatják a földreformot és újra meg újra napirendre tűzik törvénybe iktatását.

A reformtörvények azonban végtelemül kicsi változást hoztak eddig a társadalmi életben. Oka ennek az, hogy ezeket a törvényeket mindenütt az uralkodó szellemi és politikai elit hozta, anélkül hogy a tömegek harcoltak volna érte, mint például Európában, ahol a polgárság ugyanezekért a jogokért, törvényekért több évtizeden keresztül küzdött. Vietnámot kivéve, sehol sem voltak megmozdulások az elnyomás ellen. Indiában például az általános választásokon széles rétegek egyáltalán nem vesznek részt. Magukat a törvényeket is gyakran úgy fogalmazzák meg, hogy meghagyják a kiskapukat. Különösen könnyű az adótörvényeket kijátszani, mivel a büntetés — ha rájönnek — minimális összegű. Így történhet meg, hogy a tömegek javára hozott törvények visszajára fordulnak és a gazdag rétegeket segítik.

A korrupció minden szinten rendkívül elterjedt, sőt a függetlenség elnye-

rése óta még jelentősen növekedett is. Emiatt bizonytalanság van a tervezésben és a tervek végrehajtásában. Az okok itt is a visszamaradt társadalmi struktúrában keresendők, a társadalommal szembeni lojalitás hiányából. Növelte ezt a függetlenség elnyerése után az is, hogy kevés képzett államigazgatási szakember maradt a nyugati állami tisztviselők tömeges elmenekülése után — szinte teljesen hiányzik az ellenőrzés, és az állami hivatalnokok alacsony fizetése is növeli a korrupciót. A dél-ázsiai államok kormányai ezért *labilisak*, sokkal inkább, mint bármelyik nyugati kormány valaha is volt.

Myrdal a kiutat abban látja, hogy a fejletlen országokban a gyenge államot erős állammá kell változtatni: az államhatalom legyen szigorú a törvények meghozatalában és végrehajtásában. Véleménye szerint azok a fejlesztési tervek, amelyek nem ebből indulnak ki, értelmetlenek és haszontalanok, mivel enélkül fejlődés nem érhető el.

Myrdal ezt az előadását, amelyet a folyóirat közölt, az UCLA Law Schoolban tartotta 1968 júniusában, Los Angelesben.

(Ism.: *Mausecz Zsuzsa*)

B. Stíbalová: Ráfördítések az emberi tényezőkre néhány nyugat-európai országban, az Egyesült Államokban és Csehszlovákiában

(Politická Ekonomie, Prága, 1969. 5. sz.)

Az emberi tényezőre eszközölt ráfordítások a végső fogyasztásnak csak az a részét foglalják magukba, amely közvetlenül a lakosság szükségleteit elégíti ki. Tehát a társadalom érdekében tett olyan célú ráfordítások, mint a védelem, az igazgatás, a közbiztonság stb. nem tartoznak ide. Tartalmi szempontból megkülönböztethetők a lakossági kiadások fogyasztási cikkekre és szolgáltatásokra, valamint az állam részéről a lakosságnak ellenérték nélkül nyújtott pénzbeli vagy természetbeni juttatások. A pénzbeli ráfordítások állami kiadásként jelentkeznek. Ilyen a nyugdíj, a táppénz és a segély, valamint a közoktatásra, egészségügyre, lakásügyre és egyéb szolgáltatásokra való kiadások.

Az emberi tényezőre való ráfordítások volumene a megtermelt nemzeti jövedelem nagyságától, anyagi tartalma pedig a lakosság demográfiai viszonyaitól, kulturális színvonalától, a fogyasztás kialakult szerkezetétől függ. Ezek döntő szempontok az ellenérték nélküli juttatások nagyságának megállapításakor.

Az emberi tényezőre való ráfordítások két szempontból fontosak. Először, ezek a ráfordítások, különösen az oktatási, egészségügyi és lakásügyi ráfordítások közvetlenül hatnak a munkatermelékenység alakulására. Éppen ezért sorolják az ilyen jellegű ráfordításokat a beruházásokhoz; „beruházások az emberbe” cím alatt. Másodszor, e kiadások a lakosság életszínvonalát befolyásolják. Ez a befolyás két módon érvényesül. A pénzübeli juttatások emelik a lakosság vásárlóerejét, a természetbeni juttatások pedig a társadalom által kívánt irányban módosítják a fogyasztás szerkezetét; közvetve emelve a vásárlóerőt is. Az ellenérték nélküli juttatások nemcsak bizonyos társadalmi rétegek életszínvonalát emelik, hanem ennél szélesebb társadalmi célokat is szolgálnak, mint például a természetes szaporodás ösztönzése, a munkaerő stabilizálása, a lakosság egészségi állapotának javítása stb. Ezenkívül e ráfordításnak egyik célja a családnagyságtól függő jövedelmi differenciálódás csökkentése is. Tekintettel kell lenni arra is, hogy az emberi tényezőre esz-

közölt ráfordítások befolyásolják a lakásépítést, a nők foglalkoztatását, ami visszahat a termelés bővítésére, a gazdasági növekedésre. Ennek megfelelően a fejlett tőkésországokban a magas szintű kereslet fenntartása, valamint a stabil gazdasági növekedés elérése képezi az emberi tényezőre való ráfordítások fő célját.

Az emberi tényezőre az egyes országokban eszközölt ráfordítások volumenét és tartalmát a szerző ENSZ-statisztikák alapján elemzi. A nemzeti pénzegek és az országoként eltérő arányok miatt az alábbiakban közölt táblázatok inkább fejlődési tendenciát, mint abszolút különbséget fejeznek ki.

Más a sorrend a ráfordítások volumene szerint, s más az egy főre jutó végtermékkel mért fejlettségi szint szerint. Csehszlovákia előnyösebb helyzetben áll más országokhoz viszonyítva az emberi tényező társadalmi ráfordításai tekintetében, mint a személyi fogyasztásban. A személyi fogyasztás minden országban, Csehszlovákiát kivéve, az emberi tényezőre való ráfordításoknak a legdinamikusabb elemét képezte: 60—70 százalékkal részesült az emberi tényezőre való ráfordítások összesített növekményéből, Csehszlovákiában csak 47 százalékkal.

Az emberi tényezőre való ráfordítások aránya a felhasznált végtermékben a legtöbb vizsgált országban emelkedett. (Táblázatot lásd a következő oldalon.)

Az egy főre mint „emberi tényezőre” jutó ráfordítások 1965-ben
(összehasonlító adatok USA-dollárban)

Ország	Végtermék	Személyi fogyasztás	Társadalmi ráfordítás az emberi tényezőre	Ráfordítások az emberi tényezőre összesen (b+c)	Átlagos növekmény 1955—1965 között, dollárban			
					a	b	c	d
Egyesült Államok..	3002	1894	353	2247	91	59	21	80
Svédország	2095	1200	351	1551	90	45	21	66
Norvégia	1882	1052	292	1344	80	39	18	57
NSZK	1766	992	322	1314	95	50	18	68
Anglia	1698	1114	219	1333	87	55	13	68
Dánia	1684	1073	234	1307	72	42	13	57
Franciaország	1579	1013	319	1332	71	43	19	62
Belgium	1462	980	230	1210	62	38	11	49
Hollandia	1461	835	.	.	68	36	.	.
Csehszlovákia	1097	619	217	836	44	12	13	25
Ausztria	1033	628	188	816	56	32	11	43
Olaszország	1032	634	177	811	54	29	.	.

Forrás: Yearbook of National Accounts Statistics 1966, Csehszlovákiára vonatkozó adatok a szerző átszámítása szerint (1 dollár = 14 Kcs alapján).

Az emberi tényezőre való ráfordítások aránya a végtermékben 1955-ben és 1965-ben
(változatlan áron, %-ban)

Ország	Személyi fogyasztás		Az állam polgári kiadásainak fele		Transzferek		Társadalmi ráfordítások az emberi tényezőre		Összes ráfordítások az emberi tényezőre	
	a		b		c		(b + c)		(a + b + c)	
	1955	1965	1955	1965	1955	1965	1955	1965	1955	1965
Egyesült Államok	63,5	62,9	3,6	4,8	3,8	7,0	7,4	11,8	70,9	74,7
Svédország	61,9	58,3	5,9	7,1	7,4	9,7	13,3	16,8	75,2	75,1
Norvégia	59,8	57,7	4,6	6,2	6,4	9,4	11,0	15,6	70,8	73,3
NSZK	58,9	57,1	4,9	5,6	11,4	12,7	16,3	18,3	72,2	75,4
Anglia	67,8	65,4	4,5	5,5	5,8	7,4	10,3	12,9	78,1	78,3
Dánia	70,3	65,2	4,9	6,1	6,7	8,0	11,6	14,1	81,9	79,3
Franciaország	67,0	65,4	4,0	4,5	11,8	15,7	15,8	20,2	82,8	85,6
Belgium	70,0	68,2	3,0	4,7	8,9	10,9	12,8	15,6	82,8	83,8
Hollandia	58,5	59,0	4,4	.	7,1	11,9	11,5	.	70,0	.
Csehszlovákia	55,0	56,4	8,2	9,4	8,9	10,4	17,1	19,8	72,1	76,2
Ausztria	63,4	62,2	5,8	6,2	9,4	12,0	15,2	18,2	78,6	80,4
Olaszország	66,7	62,2	5,0	6,4	9,3	10,4	14,3	16,8	81,0	79,0

Az adatokból kiviláglik, hogy az emberi tényezőre való ráfordítások részesedése a végtermékben nem áll közvetlen összefüggésben a fejlettség szintjével. Ami a társadalmi ráfordításokat illeti, megállapítható, hogy arányuk magasabb a kevésbé fejlett országokban. E ráfordítások közül jelentős súlya van a transzfereknek, kiváltképpen az NSZK-ban, Franciaországban, Ausztriában és Belgiumban. A háború utáni években a transzferek jelentős szerepet töltek be a lakosság vásárlóerejének biztosításában (öregségi nyugdíj, családi pótlék, özvegyi nyugdíj és árva segélyezése, baleseti segély, munkanélküli segély stb.)

A társadalmi ráfordításoknak legnagyobb tétele az oktatási és egészségügyi kiadások. A vizsgált években ezek a kiadások minden egyes országban jelentős százalékát tették ki a végterméknek. 1965-ben az oktatási kiadások az Egyesült Államokban a végtermék 3,4, Svédországban 3,2, Norvégiában 2,8, az NSZK-ban 2,2, Dániában 2,7, Angliában 4,8, Franciaországban 3,5, Belgiumban 5,0, Hollandiában 5,6, Ausztriában 2,4, Olaszországban 3,7, Csehszlovákiában 4,2 százalékát tették ki. Megfigyelhető az a tendencia, hogy az általános (alsó fokú) oktatási kiadások aránya csökken, a közép- és felső fokú oktatás részaránya pedig emelkedik.

(Ism.: Makaruk Ludwik)

Jacques Brière: Az államosítások, egy haladó demokráciáért

(Économie et politique, Párizs, 1969. június)

Az államosítások franciaországi ellenzői azt állítják, hogy azok sem a francia gazdaságnak, sem a dolgozóknak nem váltak előnyére; az állami vállalatok ráfizetések, irányításuk bürokratikus. Ezt cáfolják az 1937-ben a Népfrentkormány által államosított gazdasági ágaknak (szénbányászat, gáz- és villamosenergia-termelés, Renault-művek) a II. világháború utáni helyreállítási időszakban elért, a magánsektorét messze túlszárnyaló eredményei. A franciaországi tapasztalatokból még egy következtetés vonható le: az államosítás önmagában nem elég. 1947 után a francia burzsoázia politikailag megerősödött, a megosztott baloldallal szemben támadásba lendült. Az államosított vállalatok korábban a szükségletek jobb kielégítését szolgálták, de azóta, különösen 1958 után, a monopóliumok kiszolgálói.

Egy baloldali, demokratikus kormánynak ahhoz, hogy új politikát és gazdaságpolitikát kezdhesen, fel kell használnia az államosítás eszközeit.

A technikai fejlődés nagy termelőegységeket követel. A koncentráció és cent-

ralizáció folyamatát ki kell ragadni a monopolista csoportok hatalmából, amelyek csak a profitszerzést „racionalizálják”. Meg kell szüntetni a rivalizáló csoportok működéséből adódó felesleges kettőségeket. Az államosítások segítségével ki lehet alakítani a lehetőségeknek és szükségleteknek megfelelő nagyságú termelőegységeket. Ez azonban nem jelenti, hogy a termelés minden területén csak egy nagy vállalat működhet.

Másrészt, az államosításokkal azok az iparágak, amelyeknek beruházásait, kutatásait nem kis részben már jelenleg is az állami költségvetésből kell finanszírozni (például elektronikai ipar), a közösség ellenőrzése alá kerülnek.

A hitelélet és a kulcsszektorok államosítása lehetővé teszi a beruházások központi tervezését, ezzel az egyes ágazatok és területek optimális fejlesztését és a kisebb vállalatok olyan kedvező helyzetének kialakítását, amely elősegíti, hogy később kollektív termelési formákba integrálódjanak.

Végül az államosítás javítja a nemzetközi verseny és együttműködés feltételeit.

Ami az államosítás irányát illeti, nem szabad államosítani valamely szektort csupán azért, mert veszteséges, sem csak a „rossz” kapitalisták vállalatait, hasonlóképpen nem lehet szó csak a hitelintézmények államosításáról, bár az utóbbi nagyon fontos. Államosítani a gazdaság olyan kulcsszektorait kell, amelyek beruházásaik jellege és méretei, jelentős kutatási ráfordításaik, piacaik nagysága és jellege következtében az egész gazdaság fejlődését meghatározzák.

A kulcsszektor fogalmából következők, hogy egy-egy államosítási intézkedés nem ítéhető meg pusztán mennyiségi ismérvek alapján. A különböző gazdasági ágazatok — valamint a gazdasági és társadalmi jelenségek — közötti bonyolult összefüggések miatt egy szektor államosítása minőségileg nagyobb hatékonyságú lehet, mint több másiké együttvéve.

Az államosítás elválaszthatatlanul összefügg az országos és vállalati szintű demokratikus gazdaságirányítással. A mai gazdaságban azonban az országos szintű koordináció egyfelől, a népgazdasági szempontból legcélszerűbb változatok kiválasztása másfelől, parancsoló szükségyszerűség. Az öngazgatás hívei ezt figyelmen kívül hagyják.

Az országos szintű irányításnak a választott szervek (nemzetgyűlés) döntésein és a tervezőszervek előkészítő mun-

káján kell alapulnia, a néptömegek mind fokozottabb bevonásával.

A vállalati tervek legfontosabb elemeit a népgazdasági terv fogja meghatározni, a vállalatok így felelősek lesznek saját területükön a népgazdasági terv végrehajtásáért, saját terveiket azonban maguk dolgozzák ki. Érvényesülni fog tehát a vállalati autonómia; ennek biztosítékai:

— a vállalati igazgatótanácsok tagjainak többségét a dolgozók fogják választani,

— a vállalatok felügyeletét a nemzetgyűlés fogja irányítani,

— a dolgozók szerepe a vállalatok irányításában állandóan növekedni fog. Ez a szerep a vállalati tervek kidolgozásában és a végrehajtás ellenőrzésében való részvétel jelenti. A vállalatok műszaki, adminisztratív és kereskedelmi apparátusa a vállalati igazgató tanácsok és a dolgozó kollektívák döntéseinek végrehajtójává válik.

Az államosított vállalatok dolgozói választottjaikon keresztül és közvetlenül egyaránt részt fognak venni vállalataik irányításában. Emellett szükséges a szakszervezeti jogok kiszélesítése is.

A gazdaság állami szektora, annak demokratikus irányítása elő fogja segíteni a dolgozók burzsoázia elleni harcát.

(Ism.: Soós K. Attila)

H. A. Hagemann: A központi bankok tartalékpolitikája és az Egyesült Államok fizetésimérleg-politikája

(The American Economic Review, Menadra, Wisconsin, 1969. március)

A cikk a központi bankok tartalékpolitikájára vonatkozó Kenen-modell felhasználásával és kiterjesztésével vonja le következtetéseit, és az Egyesült Államok fizetésimérleg-politikájára gyakorolt hatásokat vizsgálja. A Kenen-modellben a központi bankok aggregát dollár/tartalék rátája (D/R) az Egyesült Államok aranytartalékai és a központi bankoknak való rövid lejáratú tartozások hányadosának (G_A/D) függvénye: $D/R = f(G_A/D, r)$, ahol r a kamatláb. A központi bankok hajlandósága, hogy dollárban tartsák tartalékaikat, más tényezőktől is függ: a rövid lejáratú kö-

vetelésektől, a hosszú lejáratú követelésektől és tartozásoktól — ezekkel a tényezőkkel bővítette a szerző vizsgálatát során a modellt.

Az egyes országok sajátos körülményei az általános érvényű tényezőkön túl befolyásolják az ország tartalékpolitikáját, s a nemzetgazdaságok nagyfokú összefonódottsága miatt az egyes — különösen a nagy — országok tartalékpolitikája kihat más országokra is. Tartalékpolitikájuk kialakításában az országok nagymértékben figyelembe veszik a következő tényezőket: az ország gazdasági mérete és gazdagsága, külföldi tartozásai és követelései egyenlegének változása, a tőkemozgás mérlege, az ország külkereskedelmi forgalma a tartalékvaluták országaival. A tényezők hatása differenciált, csak egy-két példa: egy nagy ország nem olyan könnyen határozza el dollárkészlete aranyra váltását, mint egy kis ország, s inkább érdeklődik a nemzetközi pénzügyi rendszer stabilitása és jó funkcionálása. A kis ország „függetlenebbül” cselekedhet, s csökkentheti tartalékai közt a dollár arányát. A szegényebb országok viszont — általában tekintet nélkül nagyságukra — nagyobb arányban tartalékolnak dollárt, mint a gazdagabb országok. Ha egy ország főleg tartalékvalutájú országokba exportál, valószínű, hogy tartalékainak alacsonyabb arányhányadával is megelégszik. Ezáltal segíti a tartalékvalutájú országokat, hogy elkerüljék a drasztikus fizetésimérleg-intézkedéseket, amelyek éppen saját külkereskedelmét érintenék károsan.

Elterjedt nézet, hogy a központi bankok tartalékpolitikáját a politika határozza meg, tekintet nélkül a gazdasági megfontolásokra. A tartalékpolitikát meghatározó tényezők vizsgálatára ritkán kerül sor. A cikk szerzője a befolyásoló tényezők széles körének bevonásával végzett regressziós analízist a sterlingövezeten kívüli 11 fontosabb tőkésországra (Ausztria, Belgium, Luxemburg, Kanada, Franciaország, NSZK, Olaszország, Japán, Hollandia, Spanyolország, Svédország, Svájc) kiterjedően. Ennek a 11 országnak a tartalékai a sterlingövezeten és az Egyesült Államokon kívüli nemzetközi tartaléknak kb. 15 százalékát teszik ki, s egyenként is 1 milliárd dollár felett vannak, s ezért az Egyesült Államok fizetésimérlegpolitikájára a legnagyobb hatást gyakorolják.

Az elemzés egyik szembetűnő eredménye az Egyesült Államok likviditási rátajának (aranytartalékainak és rövid le-

járatú tartozásainak hányadosa) nagy hatása a többi ország tartalékpolitikájára. Ha a hányados értéke csökken, a dollár tartalékolásának kockázata megnő és a központi bankok csökkenteni igyekeznek dollár/tartalék hányadosukat. Ha az Egyesült Államok fizetési mérlege deficitese, likviditása csökken, a központi bankok csökkentik dollár/tartalék hányadosukat, vagyis dollárkészleteiket aranyra váltják. Ez tovább csökkenti az Egyesült Államok likviditását, s újabb dollár-arany konverzióhoz vezet.

A dollár kamatlába viszonylag kis jelentőségű, csak Olaszország és Svédország tulajdonított némi fontosságot neki. Jóval nagyobb az Egyesült Államok rövid lejáratú követeléseinek és tartozásainak a hatása. A tartozások a jövőbeli fizetési mérleget terhelő tényezők, s így növelik a dollártartalékolás kockázatát. Ausztriában, Kanadában, Franciaországban, Olaszországban és Japánban ez a tényező a központi bankok tartalékpolitikájának egyik fontos meghatározója volt, bár néhány országban a rövid lejáratú követeléseket a tartozások keltette kockázatokat ellensúlyozó tényezőnek tekintették. Az Egyesült Államok hosszú lejáratú követelés-tartozás helyzete csak Olaszországban és Japánban, fizetésimérleg-deficitje csak Japánban volt komolyabb befolyással a tartalékpolitikára.

A 18 sterlingövezeten kívüli, 1 milliárd dollár feletti exportforgalommal rendelkező ország 1964. évi adatai alapján végzett keresztmetszeti elemzés legérdekesebb eredménye az a megállapítás, hogy az országok kedvezőtlenül reagálnak az országaikban történő közvetlen amerikai beruházásra. Nyíltan vagy burkoltan elzárkóznak attól, hogy a közvetlen amerikai beruházásokat rövid lejáratú dollárfelhalmozásból finanszírozzák. Ha egy fejlett országban magas az amerikai közvetlen beruházások aránya a bruttó nemzeti termékhez (GNP) viszonyítva, az ország csökkenteni igyekszik dollárban tartott tartalékait, így gyakorlatilag nyomást az Egyesült Államokra.

Az 1960. évi dollárválságban csak Franciaország, Olaszország és Spanyolország növelte aranytartalékait dollártartalékai rovására, az összességében nagy aranyvásárlás ellenére a főbb országok központi bankjai nem változtatnak tartalékpolitikájukon, de nem is segítettek az Egyesült Államoknak az arany iránti nagy magánéréslet kielégítésében. Az 1965-ös nagy aranykeres-

let — magán és állami egyaránt — fő oka a font leértékelésétől, s ennek a dollárra gyakorolt lehetséges hatásától való félelem volt. A vietnami háború eszkalációja az év második felében szintén hozzájárult a bizonytalansághoz. Míg 1960-ban az arany felhalmozása egybeesett a valuta- (dollár) tartalékok növelésével, 1965-ben a nagyarányú aranyvásárlás még nagyobb arányú valuta- (dollár) tartalék-csökkenéssel párosult.

Az elemzés következtetései az Egyesült Államok fizetésimérleg-politikájára is kiterjednek. A fizetésimérleg-deficit finanszírozásának képessége három tényezőtől függ: a) aranytartalékainak nagysága; b) a központi bankok hajlandósága, hogy dollárt halmozzanak fel nemzetközi tartalékként; c) a tartalékok megoszlása az egyes országok között az Egyesült Államokon kívül. Mivel a tartalékok az európai országok felé „tolódtak” el, s ezek tartalékaiban az aranya magasabb, még fontosabb a központi bankok dollár felhalmozó készsége.

Ha feltételezzük, hogy az USA kumulált fizetésimérleg-deficitje 5 md dollár lesz 1966—69-ben (1962—65-ben 4,8 md volt), és a központi bankok az elemzéseknek megfelelő tartalékpolitikát folytatnak, akkor ez a deficit 5,5 milliárd dolláros aranykiáramláshoz vezet, 8,5 md dollárra csökkentve az Egyesült Államok aranytartalékait. Így az egyensúlytalanság kiküszöbölése még nehezebbé válik, mivel a múltbeli deficitek is aranykiáramlást okoznak, a jövőbeli

deficitek pedig saját nagyságukat meghaladó aranykiáramlást idéznek elő.

A fizetési mérleg javítására tett amerikai intézkedések hatása a központi bankok tartalékpolitikájára előrelátható. A fizetési mérleg javítása rövid lejáratú követelések repatriálásával, vagy a tartozások növelésével nem állíthatja meg az aranykiáramlást, mert nagymértékben befolyásolja a központi bankok tartalékpolitikáját, hajlandóságát dollár tartalékolására. A hosszú lejáratú tőke mozgások korlátozása csak kis mértékben befolyásolja a központi bankok tartalékpolitikáját, ezért sikeresebb lehet az aranykiáramlás megakadályozásában vagy mérséklésében. A hatás persze függ a kiválasztott intézkedéstől. A külföldi segélyek csökkentése vagy az adósságok gyorsabb visszafizetésére irányuló nyomás a dollártartalékok csökkentéséhez, s így aranykiáramláshoz vezet, míg a közvetlen beruházások csökkentése a fejlett országokban nemcsak a fizetési mérleget javítja, hanem arra is ösztönzi ezeket az országokat, hogy több dollárt tartalékoljanak. A fizetési mérleg javítására irányuló intézkedések annál sikeresebbek lehetnek az aranykiáramlás megakadályozásában, minél inkább azok felé az országok felé irányulnak, amelyek tartalékai között a dollár aránya alacsony, ezek pedig elsősorban a nyugat-európai országok.

(Ism.: Koltay Jenő)

Kiss Tibor: Nemzetközi munkamegosztás és Magyarország gazdasági növekedése

A nemzetközi munkamegosztás szerepe kisebb országok nyílt gazdaságában

Kossuth Könyvkiadó 1969. 400 l.

A nemzetközi munkamegosztás és a gazdasági növekedés összefüggéseinek elemzése napjainkban nemcsak szocialista népgazdaságunk problémáinak megoldása szempontjából nagy jelentőségű, hanem azért is, mert a közgazdaságtudomány egy nemzetközileg is kevésbé feltárt területén adhat újat, ha bemutatja a nemzetgazdaságok növekedésének külső tényezőit a műszaki-tudományos forradalom szakaszán. A vállalkozásnak ez a jelentősége ad rangot Kiss Tibor legújabb könyvének, amely Magyarország példáján tárgyalja a nemzetközi munkamegosztás szerepét kisebb országok nyílt gazdaságában. A munka jórészt enciklopedikus ismereteket közvetít mind a gazdasági növekedés és a külkereskedelem elméletét, mind pedig a KGST-közösségben fejlődő magyar gazdaság konkrét problematikáját illetően. A vonatkozó nemzetközi szakirodalom imponáns kezelése szerencsésen párosul a tökéletes és a szocialista nemzetközi gazdasági szervezetek apparátusában és a különböző hazai intézményekben — az utóbbi esetben gyakran a szerző felkérésére — készített elemző tanulmányok alapos feldolgozásával. Az anyag gazdagsága és sokrétűsége önmagában is a kutatás és önképzés hézagpótló orientátorává teszi ezt a munkát egy olyan területen, ahol a szakszerű információ csatornái sokáig eléggé szűkre voltak méretezve.

A szerző 20 fejezetre és számos alfejezetre tagolja könyvét, amelyet — a szövegközi 117 statisztikai táblázaton és 99 szakirodalmi utaláson kívül — külön 26 oldalas nemzetközi adattár, valamint négy oldalnál hosszabb bibliográfia egészít ki.

Az egész munka — bizonyos egyszerűsítéssel — három nagy problémakör szerint tagolható. Az első problémakör: a gazdasági növekedés néhány kiemelt tényezőjének vizsgálata a nemzetközi munkamegosztás szempontjából (ide sorolható az 5., 6. és 7. fejezet), amelyek a külkereskedelmi áruforgalom tökeigényességét, a kutatás és fejlesztés nemzetközi munkamegosztásának szerepét, valamint a munka-termelékenység növekedésének tényezőit, különösen a termelés nemzetközi szakosítását tárgyalják. A második problémakör: gazdasági növekedésünk közvetlen nemzetközi környezetének, a KGST-közösségnek az áttekintése (8., 9. és 10. fejezet), amely kiterjed a KGST-integráció ellentmondásainak, szakaszainak, a nemzetközi mechanizmusnak és főbb elemeinek ismertetésére, mind a kialakult gyakorlat, mind pedig az aktuális reformelgondolások perspektívájából tekintve. A harmadik problémakör: a gazdasági növekedés egyensúlyi és strukturális (arányossági) szempontú vizsgálata népgazdasági és külkereskedelmi vetületben (11–19. fejezetek). Ide tartoznak a külkereskedelmi és fizetési mérleg egyensúlyával, a beruházások külkereskedelmi hatásával, a népgazdasági és külkereskedelmi struktúrával, valamint a főbb termelőágazatok nemzetközi munkamegosztásával foglalkozó fejezetek.

A változt szerteágazó problematika — amelynek egy-egy részterülete is közgazdasági és gazdaságpolitikai viták összefoglalásának és további alkotó viták várható kiindulópontjának tekinthető — alapul szolgál a könyv alcímében is jelzett átfogó kérdésfelvetés kifejtéséhez, a nemzetközi munkamegosztás kisebb országok nyílt gazdaságában betöltött szerepének feltárásához.

Könyvének bevezető fejezetében a szerző megállapítja, hogy a termelőerők növekedésével együtt jár az export és az import növekedése, mégpedig különösen kisebb országok esetében, ahol a behozatal jelentős részét képező nem kompetitív

import nélkül a társadalmi újratermelés nem is volna megvalósítható. A nemzetközi munkamegosztás — megfelelő társadalmi és politikai körülmények között — elősegítheti a gazdasági növekedést, egyebek között azért, hogy export révén a kisebb országok is kifejleszthetik a tömegtermelést és import révén lehetőséget nyerhetnek a fejlettebb technika átvételére.

Ugyanitt a szerző olyan körülményekre is utal, amelyek között a külkereskedelem határok közé szorítja a gazdasági növekedés ütemét: a kis és közepes nagyságú, közepesen fejlett országok növekvő importjának exportfedezete bizonyos ütemen túl leküzdhetetlen nehézségekbe ütközik.

Ezzel a szerző a gazdasági növekedés és a külkereskedelem közötti összefüggéseknek mintegy *kétféle típusát* rajzolja meg. Ezeket a típusokat nem az ország-nagyság vagy a fejlettségi szint különbözősége határozza el egymástól, hanem azok az egyéb körülmények, amelyek között a gazdasági növekedés végbemegy. A gazdasági növekedés és a külkereskedelem közötti összefüggések kétféle típusának elhatárolásához tehát a növekedés *körülményei* adnak eligazítást. A szocialista országok gazdasági növekedésében a szóban forgó körülmények summázatát, mint ismeretes, az a felfogás képviselte, amelyre — egyebek között — a könyv 12. lapján találunk utalást. E felfogás „bizonyos autarkias tendenciákban nyilvánult meg”, és — mint a szerző megállapítja — „jó ideig háttérbe szorította a nemzetközi munkamegosztás hatékonysági szempontjainak az érvényesülését”.

Az e felfogásra épülő gazdasági növekedés külkereskedelmi következményeit, újratermelő belső ellentmondásosságát, önmagát lefekező mozgásformáját jól jellemzik a könyv következő mondatai: „A gazdasági növekedés túlerőltetett ütemét nyitott gazdaságban a növekvő külkereskedelmi nehézségek lényegében azért lassítják le, mert mennél gyorsabb a növekedési ütem, annál gyorsabban kell — a gyorsan növekvő import fedezése végett — az exportot növelni, az export növelésének túlzott üteme pedig rontja annak hatékonyságát...” „Az export azonban rendszerint még így sem elég az import fedezésére, a külkereskedelmi mérleg deficitessé válik, aminek következtében erősödnek az autarkias tendenciák (az import minden áron való fékezése irányuló törekvések), s ez a nemzeti termelés hatékonyságának csökkenését eredményezi, tehát ugyanancsak fékezőleg hat a gazdasági növekedés ütemére.” (239. l.)

Ezek után a külkereskedelem és a növekedés összefüggéseinek két típusa világosan határozható el. A külkereskedelmi forgalom növekedése a nemzetközi munkamegosztás előnyeire épülő gazdasági növekedés szükségszerű velejárója. *A túlerőltetett, autark tendenciájú, extenzív jellegű gazdasági növekedés azonban olyan import- és exportnövekedést vált ki, amelyet nem írhatunk a fokozódó nemzetközi munkamegosztás és a nemzetközi összefonódás törvényszerűségének a számlájára*, hanem ennek hatásától élesen meg kell különböztetnünk. Ez az elvi különbség világosan meg is jelenik akkor, amikor a külkereskedelemnek a túlerőltetett növekedést kísérő bővülése önmagát lelassító folyamatnak bizonyul, tehát görbéje mintegy aláhajlik az arányos és hatékony gazdasági növekedés, a mind harmonikusabban kiteljesedő szocialista nemzetközi munkamegosztás esetén indukálható folyamatos import- és exportnövekedés pályájának.

A kétféle, az autark-extenzív és a nemzetközi munkamegosztás előnyeire alapuló, intenzív, vagy másképp: a deformált és az optimális növekedés elvileg eltérő tartalmat ad az import és az export bővülésének, s magának a növekedés folyamatának is. Arról van szó, hogy kétféle iránya és hatása lehet azonosan hangzó gazdasági és külkereskedelempolitikai intézkedéseknek. A növekedés feltételeinek előteremtése, a nemzetközi munkamegosztás fejlesztése nemcsak az optimális növekedést szolgálhatja, hanem a deformált növekedés beindult folyamatának fenntartását, mintegy „meginjekcióját” is magára vállalhatja. Ha ezt nem ismerjük fel, s csak a törekvések alapján ítélünk, akkor akarva-akaratlanul egybemosódhatnak maguk az alternatívák is, s végül a beindult torz növekedési folyamat folytatódik, háttérbe szorítva az optimális növekedés megközelítésének követelményeit.

Annál inkább szükséges a gazdasági növekedés és a külkereskedelem közötti kapcsolatok e típusainak világos fel- és elismerése, mert ettől függetlenül is számottevő akadályok állnak a deformált növekedés egyszer beindult folyamatának korrigálása előtt. Nem szólvá a gazdasági élet természetes tehetetlenségi nyomatókáról, az egyszer kialakult arányokhoz és irányokhoz fűződő anyagi és erkölcsi érdekeltségek konzervatívizmusáról, a deformált növekedés többé-kevésbé változatlan fenntartását segítik elő azok a közgazdasági látszatok is, amelyeket maga

ez a folyamat termel ki és tart ébren a résztvevők és megfigyelők közgazdasági gondolkodásában.

Éppen ezért minősíthető nézetem szerint igen problematikusnak az a tény, hogy a könyvben — egyébként úttörő jelentőségű tőkeigényességi számítások mozgósítással és biztoskező ténykezeléssel — külön fejezetként szerepel „A nyersanyag-ellátás korlátozó hatása a gazdasági növekedésre” (69. l.). A szerző kiinduló megállapítása a következő: „A KGST-országok gazdasági növekedését az utóbbi időben már az is lényegesen fékezi, hogy a nyersanyagok együttes termelésének és egymás számára történő exportjának a növekedése egyre kevésbé elégíti ki a feldolgozó ipar növekvő igényeit.” (Uo.)

A nyitott gazdaság természeténél fogva eleve nyersanyagimporthoz szorul, gazdasági növekedése során növekszik a nyersanyagszükséglete is. A gazdasági növekedés lelassulna, ha a nyersanyagimport elmaradna a nyersanyagszükséglet növekedésétől. A nyersanyagszükséglet azonban nyilván nem olyan természeti meghatározottsága egy ország gazdaságának, mint a nyersanyag-ellátottság, nemcsak adottságok következménye, hanem a folyó és tervezett gazdasági tevékenység terméke is. A gazdasági növekedésnek és elért (vagy tervezett) szintjének nemcsak a készterméktermelés mennyisége, korszerűsége és minősége a mutatója, hanem azoknak a nyersanyagoknak a mennyisége és minősége, korszerűsége is, amelyek előállításukhoz nélkülözhetetlenek. Ezt az összefüggést egyébként tömören jellemzi Kiss Tibor is: „A tudomány és technika forradalma további jelentős változásokat eredményez a világkereskedelem áruszerkezetében. A nyersanyag-felhasználás a késztermékekhez viszonyítva rohamosan csökken. A késztermékek könnyebbeké és kisebbeké válnak. A miniatürizálás nemcsak technikai megoldásként jelent előrehaladást, hanem a nyersanyag-felhasználás rohamos csökkenését is eredményezi. A felhasznált nyersanyagmennyiségből jelenleg sokkal több készterméket állítanak elő, mint korábban. Az anyagok összetételében is jelentős változások következtek be. ... A nyersanyagok világgereszkedeleme... növekedett a leglassabban.” (315—316. l.)

A nyersanyagszükséglet állandó, gyors növekedése tehát nem eleve sajátja a gazdasági növekedésnek, hanem olyan folyamat, amely viszonylag elmaradott és konzervatív ágazati, valamint gyártmánystruktúrát és technológiát, extenzív gazdasági növekedést feltételez. Nyilvánvaló, hogy ez esetben a növekvő nyersanyag-ellátás létkérdés, mégpedig nemcsak a növekedés, de még az újratermelés szempontjából is.

Ennek figyelembevételével válik csupán a maga komplexitásában érthetővé a KGST-közösség ún. nyersanyagproblémája, ahol ezzel a meghatározott típusú növekedéssel járó növekvő nyersanyag-felzárkóztatottság utközik a nyersanyagtermelők oldalán kialakuló korlátokba. Ezek a korlátok természetesen részben magának a nyersanyagtermelés fokozásának korlátai, döntően azonban a nyersanyagfogyasztók és -feldolgozók exportkorlátai. Az utóbbi korszerűségi, minőségi és egyéb használhatósági korlátok, valamint ezek hatása a feldolgozó ipari termékeket importáló gazdaságok nemzeti hatékonyságára — a nyersanyagimportőr országok gazdaságának kialakult és leküzdhető sajátosságai. A nyersanyagtermelés tőkeigényessége, beruházásainak lassú megtérülése ezzel szemben döntően olyan ágazati sajátosság, amely bizonyos természeti adottságok kihasználásának, korlátok leküzdésének költsége és nem módosítható lényegesen mindaddig, amíg a nyersanyagok kitermelésében és gazdasági szerepükben nem következik be valami forradalmi változás.

Maga az a tény, hogy a KGST-közösség ún. nyersanyagproblémája nem redukálható a nyersanyag-kitermelő ágazatoknak a gazdasági növekedés típusától, körülményeitől független sajátosságaira (tőkeigényesség, lassú megtérülés), világosan előbukkan a szerző fejtegetéseiben is. „A nyersanyagtermelés azonban nagyon tőkeigényes, növelése beruházásigényes. Népgazdaságuk gyors ütemű fejlesztése, a minden erőforrás teljes kihasználására való törekvés bizonyos szűk keresztmetszetet okoz a beruházási eszközökben.” (71. l.) Azaz: *nem egyszerűen nyersanyagprobléma a nyersanyagprobléma, hanem döntően a feldolgozó iparok hatékonyságának problémája*, mégpedig olyan típusú gazdasági növekedési folyamat körülményei között, amelyet a fejlesztés erőltetett üteme és mindenoldalúsága, a nemzetközi munkamegosztás előnyeinek kiaknázatlansága jellemez vagy legalábbis jellemzett a fejlődés közvetlenül megelőző szakaszán. Erre a következtetésre jut egyébként a szerző is akkor, amikor a KGST-közösség ún. nyersanyagproblémáját nem önmagában, hanem a két világpiacon tágabb összefüggéseiben veszi szemügyre: „A kapitalista világpiacon nincs nyersanyaghiány, onnan bármiféle nyersanyag beszerez-

hető. Az elmúlt időszakban kialakult körülmények folytán azonban igen nagy nehézségekbe ütközik, hogy a KGST-országok a tőkés világra történő import növelésével elégségek ki nyersanyagszükségletüket, mert odáig csak korlátozott mértékben tudnak versenyképes, tehát korszerű, keresett, és nem túl magas költségekkel előállított termékeket exportálni.” (70. l.)

A növekvő nyersanyagellátás biztosítása ezért semmiképpen nem önmagától értendő feladat. Az optimális növekedés valódi nyersanyagszükségletét tekinthetjük csupán olyan mércének, amely szerint indokoltá válhat a nyersanyagtermelés ösztönzése, az importárak és különösen tőkeexportok formájában.

Jelenleg a nyersanyagtermelés természetesen ösztönzőjének, a feldolgozó ipari import hatékonyságának alacsony színvonala azt eredményezi, hogy a nyersanyagtermelők érdekei közvetett formákban törnek utat maguknak. „A szocialista világpiaci áraknak nem volt ösztönző hatása a nyersanyagszállítások növelésére. Tulajdonképpen nem is próbálkoztak ilyen ösztönző árakkal, hanem a nyersanyagszállítások növelése érdekében inkább beruházási hozzájárulást kértek az egyes országok. Az árak alárendelt szerepe ebben is megmutatkozott.” (179. l.) A nyersanyag és késztermék kölcsönös áramlásában érvényesülő minőségi, korszerűségi, társadalmi hasznosíthatósági rés nem fejeződik ki megközelítően arányos árszintkülönbségekben. Ellenkezőleg: „A hivatalos rubel—dollár paritással számítva a KGST regionális piacán a tőkés világpiaci árszínvonalához legközelebb a mezőgazdasági termékek árai esnek, a nyersanyagok árszínvonala némileg, a gépipari termékeké lényegesen magasabb a világpiaci árszínvonalnál.” (225—226. l.) Ilyen körülmények között nyomasztó mutatók mutatkoznak ennek az árszintkülönbségnek a korrigálására, mégpedig ott, ahol erre az adott nemzetközi ármechanizmusban lehetőség van — tehát éppen az újonnan forgalomba lépő, s feltételezhetően korszerűbb (!) késztermékeknel, továbbá a nyersanyagtermelés finanszírozására (a tőkeexport egyelőre általános kiiktatása közepette!). Ez éppen a hatékonyabb feldolgozó ipar kifejlesztéséhez szükséges finanszírozási forrásokat csapolná le, s a kevésbé hatékony feldolgozó ipari termelés növekvő nyersanyagszükségletének biztosításával éppen annak további konzerválását segítené elő. A növekvő nyersanyagszükséglet és a nyersanyagkitermelés finanszírozási igényei ily módon jórészt a konzervatív technológiájú, alacsony hatékonyságú növekedés látszatai, amelyek azonban az általában vett, optimális növekedés követelményeinek tűnhetnek.

Súlyos ellenérv lehet ezzel szemben, ha kibontjuk a növekvő nyersanyagszükséglet konkrét összetételét és ebben jelentős hányaddal látjuk részesezni azokat az anyagokat, amelyek a korszerű vegyipar és a korszerű energiagazdaság döntő tényezői. Erre a jelenségre Kiss Tibor is rámutat: „A vegyi feldolgozást szolgáló nyersanyagok és félkész gyártmányok behozatala nagy szerepet játszik Magyarország nyersanyagszükségletének fedezésében. Messze távolban is a vegyi termékek alapanyagainak behozatala jelentős mértékben meghaladja a vegyipari termékek kivitelét” (341. l.). A fenti összefüggéseket azonban még ez sem érvényteleníti, csupán módosítja jelentőségüket. *Indokoltan feltételezhető ugyanis, hogy a nyersanyagellátás korlátai viszonylag könnyen feloldódnak, amennyiben a feldolgozó ipar és a nyersanyagtermelés között kialakult minőségi, korszerűségi, társadalmi használhatósági rés valóban összeszűkül.* Sajnos, sokkal kevésbé indokolt annak feltételezése, hogy egy korszerűbb energiagazdálkodás nem szolgálhat ki alacsony hatékonyságú termelést, illetve a világméretben progresszív vegyipar felütése nem valósulhat meg helyileg korszerűtlen és gazdaságtalan formákban is.

Közgazdasági irodalmunk — a tárgyalni munka kapcsán is — rámutatott már a modern technika és importja szerepének túlértékelésére a gazdasági növekedés folyamatában. Ebben az értelemben hivatkozott például a nemrég elhunyt Vajda Imre akadémikus a „Népszabadság”-ban megjelent recenziójában Kiss Tibor következő megállapítására: „Ha azonos termelési ágak hatékonyságát országok között hasonlítjuk össze, akkor lényegében a munka termelékenységének eltéréseit vizsgáljuk, amelyek az eltérő természeti adottságok mellett döntően a technikai felszereltség különbségeiből adódnak.” (278. l.) Érdekes azonban végiggondolni, hogy a *modern technika túlértékelése mennyire szerves kísérője a deformált növekedés lassuló folyamatának, mennyire a fenntartását elősegítő látszatok egyike.* Az importszükséglet és az exportképesség közötti feszültség fokozódása ugyanis a korszerűsítést egyre szükségesebbé és ugyanakkor egyre kevésbé lehetségessé teszi. Olyan megoldás tűnik a legkivánatosabbnak, amely az exportképességet azonnal, úgyszólván visszamenőleges hatállyal ugrásszerűen megjavítja, és még erre is alkalmasnak látszhat annak a legmodernebb technikának az importja, amelynek alkalmazása

hazájában már magas hatékonyságúnak és exportképességet növelőnek bizonyult. De éppen ez a feszültség bizonyos szűk limiteken túl elérhetetlenné teszi a legmodernebb technika beszerzését és ez indokolatlanná túlozza vonzóerejét, úgyszólván rejtett képességekkel ruházza azt fel. Pedig a *modern technika importja és alkalmazása számos esetben ellentmondhat a hozzá fűzött várakozásoknak mindaddig, amíg annak van alárendelve, hogy fenntartsa a deformált gazdasági növekedés beindult folyamatát*. Szélsőséges esetben még olyan termelés „modernizálását” is szolgálhatja, amelynek fokozatos leépítése sokkal perspektivikusabb és hatékonyabb lehet az egész népgazdaság, illetve a KGST-közösség szempontjából.

Patkós János

Forgács Katalin: Átalakulóban a nyugatnémet mezőgazdaság

Akadémiai Kiadó, Budapest, 1969. 176. l.

Forgács Katalinnak a Közgazdasági Értekezések sorozatában megjelent könyve a mezőgazdaság sajátos fejlődési problémáit, a mezőgazdaság alkalmazkodási folyamatát mutatja be az 1950-es és 60-as évek nyugatnémet gazdaságában. Helyesen és célszerűnek tűnik a szerző vonalvezetése és problémafelvetése, amely abból indul ki, hogy a mezőgazdaság mai fejlődésének kutatása akkor látszik eredményesnek, ha egy-egy fejlett tőkésország mezőgazdaságának átalakulási folyamatát elemezzük, és ezután vonunk le általános következtetéseket a mai tőkés mezőgazdaságról. A hazai szakirodalomban több szerző tollából jelent meg a tőkés mezőgazdaság különböző területeit elemző — zömében szintetizáló — tanulmány, éppen ezért lehet üdvözölni Forgács Katalin sok tekintetben sajátos hangvételét.

A tőkésországok szakirodalma — mindenekelőtt a nyugatnémet agrárgazdaságtani tanulmányok — a mezőgazdaság alkalmazkodási folyamatát elemezve általában abból indul ki, hogy a gazdasági fejlődés jelen szakaszában a mezőgazdaság a gazdasági növekedéshez való passzív alkalmazkodás szerepére kényszerül, miközben az ipari szektor a gazdaság növekedését aktívan lendíti előre. Ebből következően számos tanulmány elsősorban a mezőgazdaság e passzív szerepének okait, az ipar és a mezőgazdaság sajátosságainak, ezek különbözőségeinek elemzését adja. A szerző munkájának egyik érdeme, úgy vélem, éppen az, hogy a mezőgazdaság alkalmazkodási folyamatának bonyolult jellegét, a mezőgazdaság növekedésének hatását, azaz a kölcsönhatásokat is igyekszik feltárni a nyugatnémet gazdaság körülményei között.

A könyv hat fejezetének mindegyike egy-egy viszonylag jól elhatárolható területet tárgyal.

A mezőgazdasági termelés című fejezet a nyugatnémet mezőgazdaság termelési eredményeivel, a mezőgazdasági termelésen belüli szerkezeti változásokkal foglalkozik, szembeállítva a II. világháború előtti és a mai helyzetet. Rámutat az önellátottság fokának alakulására, a növénytermelés és állattenyésztés közötti nagyon kedvező arányra. Utal a fejezet a nyugatnémet monopoltőke ellentmondásos érdekeire a mezőgazdaság fejlesztésével, támogatásával kapcsolatos politikájában. Ezt az ellentmondást egyrészt az ipari export — mezőgazdasági import szembeállításában, másrészt a hazai mezőgazdaság modernizálásában jelentkező monopoltőkés érdekek, a felszabaduló munkaerő vonatkozásában fejti ki. Nem foglalkozik azonban a szerző azokkal a politikai érdekekkel, amelyek a fejlett tőkésországokban, így az NSZK-ban is az agrárprotekciónizmushoz vezettek, s a háború utáni tőkés mezőgazdasági fejlődésnek sok vonatkozásban mintegy meglegházi feltételeket teremtettek. Figyelemre méltó az a következtetés, hogy a viszonylag magas hozamok mögött jóval magasabb a ráfordítások aránya, és a ráfordítások nem tükröződnek kellően a termelési eredményekben.

A gépesítés és munkaerő című fejezet a géppark növekedését, struktúráját, megoszlását, a munkaerőhelyzet alakulásának következményeit vizsgálja. A gépesítettség foka különösen a nagyobb gazdaságokban rendkívül magas, mindenekelőtt a traktorállomány növekedett erőteljesen. Helyesen mutat rá itt a szerző a tőkés mezőgazdaság gépesítésének arra a sajátosságára, hogy a gépállomány nagy

része nincs kihasználva, a kis gazdaságok zömére a „túlgépesítettség” jellemző, s a nagyobb gazdaságok specializált gépparkja is csak rövid ideig üzemeltethető. A fejezetnek a munkatermelékenység növekedésével foglalkozó része elemzi az iparba való áramlás és a mezőgazdasági munka termelékenységének növekedése közötti szoros összefüggést.

A koncentráció folyamatát és következményeit tárgyaló fejezet számos, a szakirodalomból ismert problémát foglal össze. Ebből a vertikális és a horizontális integráció problémáit taglaló részt emelem ki. A szövetkezetek helyzetét és jövőjét illetően — a könyv többi részétől eltérő módon — a szerző kissé óvatos hangvételt használ, ami a termelési társulások eddigi nem eléggé egyértelmű tapasztalatait figyelembe véve, úgy vélem, érthető.

A családi gazdasággal foglalkozó fejezet szorosan kapcsolódik az előzőhöz; magának a fogalomnak a tisztázása, a családi üzem jövőjének felvázolása számos, a nyugati mezőgazdasággal kapcsolatos, időnként még jelentkező illúziót cáfol tényekkel, bizonyításokkal.

A könyv két utolsó fejezete — a jövedelmezőség és az állami beavatkozás — szoros kapcsolatban álló kérdéseket elemez. Rámutat arra, hogy a mezőgazdaság és az egyes üzemek deficitje közvetlen következménye a ráfordítások növekedésének, a mezőgazdaság alkalmazkodási folyamatában játszott szerepének. Az üzemi jövedelem és a gazdaság nagysága közötti összefüggést jellemző adatokkal mutatja be, de itt feltétlenül utalni kellett volna az üzemnagyság, az ebből következő termelési szerkezet és az állami támogatás összefüggéseire is.

Túlzottan rövidnek és vázlatosnak tartom az állami agrárpolitikával foglalkozó részt; a német agrárprotekciónizmus eszközei Európában mindig a leginkább kifejlesztett állami beavatkozás körébe tartoztak, elég itt utalni a hitleri idők agrárszabályozására, az NSZK „nemzeti” agrárpolitikája és a közös piaci agrárpolitika eszközeinek szoros összefüggésére. Ugyanígy hiányzik a közös agrárpiac hatásának elemzése is a nyugatnémet mezőgazdaság átalakulási folyamatában.

A könyv összességében jól tárgyalja a felvetett problémákat, ezzel sok, a magyar mezőgazdaság helyzetével, jövőjével kapcsolatos gondolatot is ébreszt. Elgondolkodtató az ideális üzemnagyság és a jövedelmezőség, a gépesítettség és munkatermelékenység valamint az állami beavatkozás témakörében érintett több kérdés, természetesen figyelembe véve a két mezőgazdaság lényegi eltéréseit.

Gulyás József

КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ СТАТЕЙ

Мария Аугустинович

О квантификации долгосрочного плана

В качестве продолжения статьи автора, опубликованной в предыдущем номере, в данной статье рассматриваются методологические вопросы квантификации долгосрочного плана.

В вводной части статьи автор ссылается на *дискуссию* о необходимости и возможности квантификации. Она перечисляет уровни планирования, на которых необходимо выполнять плановые расчеты, и в общих чертах характеризует процесс итерации между уровнями планирования, т. е. *систему плановых расчетов*, в особенности выделяя роль синтетических *макрэкономических* расчетов.

Во второй части статьи рассматриваются вопросы плановых расчетов в производственных *отраслях* и сфере обслуживания, содержание отраслевых вариантов и формы их характеристики.

Шандор Копачи

Финансовые рычаги, модифицирующие центр цен

Автор в статье рассматривает, под влиянием каких факторов отклоняются цены от естественных центров цен, то есть вследствие чего меняется естественная форма проявления закона стоимости. Он считает вмешательство в действие закона стоимости обоснованным в том случае, если наблюдаются значительные и общераспространенные диспропорции, если с большой силой проявляется стихийность, если последствия можно предвидеть лишь с большой неопределенностью. В таких случаях государственное вмешательство может происходить посредством ведомственного регулирования цен и изменения издержек предприятий; путем государственных изъятий или льгот, отличающихся от общеприменяемых. В статье рассматриваются, главным образом, последние, так как в современных обществах центр цен видоизменяется больше всего под влиянием самой системы отвлечения чистого дохода. Ибо налоги (обложение прибыли, начисления на заработную плату, плата за фонды и т. д.) ведут себя с точки зрения образования центра цен точно так же, как любая традиционная статья производственных издержек.

Рассматривая различные способы налогообложения оборота и прибыли и их последствия, автор, в частности, констатирует, что такая форма налога, которая облагает предприятия неравным бременем, изменяет внутренние пропорции производства и потребления, а не доходов, не позволяя обществу производить правильную оценку и обеспечить оптимальные пропорции приложения всеобщего человеческого труда. Относительно субвенций автор отмечает, что они в настоящий момент модифицируют только пропорции рентабельности внутри отдельных отраслей, служа покрыванию затрат, превышающих выручку, и, главным образом, влияя — хотя и не достаточно рационально — на соотношения между различными рынками. Под влиянием изложенных в статье финансовых рычагов цены не отвечают требованиям ситуационной функции закона стоимости и часто оказывают влияние, противоположное концепциям экономической политики.

Иван Визел

Определение ставки процента краткосрочных кредитов, предоставляемых странами-членами СЭВ друг другу

Автор констатирует, что в рамках осуществляемой им до сих пор деятельности Международный банк экономического сотрудничества был не в состоянии полностью выполнить все задачи, возложенные на него в области краткосрочного кредитования. Весьма вероятно, что система кредитования не повлиять существенным образом на общий тренд развития внешнеторговых связей. По мнению автора, развитие краткосрочного кредитования ограничивается следующими обстоятельствами: а) переводной рубль лишь в ограниченной степени выполнял функцию международных кредитных денег; б) ставки процента по кредитам были очень низки; в) система кредитования была отделена от внешней торговли и кредитных отношений с капиталистическими странами; г) не имелось никакой прямой связи между внутренними системами кредитования социалистических стран и международными кредитами.

В статье автор детально останавливается на проблеме процентов. По его мнению, размер процентов, наиболее отвечающий условиям социалистического экономического сотрудничества, можно определить с учетом, главным образом, трех факторов: на основании уровня процентных ставок внутренних кредитов социалистических стран, на основании сложившихся на международных капиталистических рынках ссудного капитала процентов и их исторических тенденций, а также с учетом темпов роста национального дохода социалистических стран и направлений изменения этих темпов. Анализируя эти факторы, автор приходит к выводу, что лимитная ставка процента — при которой помещение свободных средств на текущем счету уже рентабельно для стран — должна быть гораздо выше нынешней, составляя приблизительно 4%. Возможно, что такая величина процента временно замедлила бы процесс выравнивания между развитыми и менее развитыми странами, зато рост предложения кредитов в последующем открыл бы возможность для реализации взаимной выгоды и ускорения выравнивания. Выгода проявилась бы главным образом в том, что кредиты способствовали бы рационализации экономической структуры. Автор считает необоснованным мнения, что повышение ставки процента породило бы инфляционный процесс. Он излагает предложения о том, какие краткосрочные кредиты были бы целесообразны, и как дифференцировать ставки процента.

Вильмош Немень

Кибернетика и народнохозяйственное планирование

Статья исходит из тезиса, согласно которому хозяйство развитого промышленного государства настолько комплексно и сложно и в такой мере удалилось от модели совершенной конкуренции, что целям народнохозяйственного планирования уже не отвечают традиционные средства экономического анализа.

В последние два десятилетия возникла новая дисциплина науки, получившая известность под названием общей теории систем (*general systems theory*) и занимающаяся анализом и методами анализа именно таких комплексных, сложных систем. Если народное хозяйство в этой трактовке рассматривать как комплексную систему регулирования, то откроется возможность для применения понятий общей теории систем (как, например, *feedback*, круг регулирования, стабильность и т. д.) к экономическим системам. Таким образом, можно прийти к такому — более общему, чем до сих пор — принципу систематизации, при помощи которого можно разработать лучшие, чем до сих пор, методы моделирования. Это научно-исследовательское направление получило у нас распространение под названием «экономической кибернетики». Это новое орудие анализа должно быть поставлено на службу народнохозяйственному планированию. Сегодня мы пока еще способны приблизиться к проблемам планирования, лишь используя понятия, а не математические средства кибернетики. В статье дается соответствующий пример, когда автор само составление народнохозяйственного плана рассматривает как т. н. управляющий элемент, определяющий цель экономической системы (в форме плана), и, используя средства управления системой, разрабатывает сначала грубую, а затем более детальную разработку этого управляющего элемента. Критерий разработки — логическая связь между отдельными функциями, выполняемыми по ходу составления народнохозяйственного плана. Таким образом, автор выводит функциональную схему народнохозяйственного перспективного планирования и определяет содержания ее отдельных элементов.

Тамаш Сентети

«Историческое» объяснение экономической отсталости в теории роста Ростоу

Статья написана на основании одного из разделов книги автора, выходящей в скором будущем в свет на английском языке (*The Political Economy of Underdevelopment. Akadémiai Kiadó, Budapest*). Автор излагает одну из наиболее распространенных теорий из числа современных западных объяснений общественно-экономического развития — теорию У. У. Ростоу о стадиях роста. Он критически анализирует принципиальные и методологические основы теории Ростоу и вытекающие из нее ложные выводы относительно причин и путей устранения отсталости бывших колониальных стран. В своей аргументации автор использует и излагает замечания главных западных критиков Ростоу.

SUMMARY OF THE ARTICLES

Maria Augustinovics:

On the quantification of the long-term plan

As a continuation of her article in the previous issue of this periodical, the authoress treats the methodological problems related to the quantification of the long-term plan.

In her introduction she refers to the discussions about the necessity and possibility of quantification. She lists the planning levels where plan calculations should be made and outlines the iteration process taking place between the planning levels, as well as the system of plan calculations, with a special view to the role of the synthetic macroeconomic calculations.

In the second part of the article the plan calculations of the productive and service branches are treated, together with the contents of the industrial variants and the forms to be used for their description.

Sándor Kopátsy:

Financial measures modifying the price centre

In this article the author investigates what can deflect prices from their natural price centre, that is, what modifies the natural form of appearance of the law of value. He deems justified to interfere with the effects of the law of value if the disproportions are great and general, if spontaneity obtains great weight, and if foresight is still very uncertain. In such cases the state may intervene by officially regulating prices and changing the enterprise costs, or with state subsidies and collections deviating from the general ones. The article treats mainly the latter since in modern societies it is the system of collecting net income which modified the price centre to the greatest extent. From the point of view of the formation of the price centre, namely, taxes (profit tax, wage-tax, charge on assets, etc.) behave entirely in the same manner as any traditional production cost.

Dealing with the various methods of turnover and profit taxes, and their effects, the author states, among others, that any form of taxation that distributes the burdens unevenly will modify not the incomes but the internal proportions of production and consumption making a clear view impossible for society and thus impeding the development of proportions that would promote an optimum allocation of all human labour.

As regards the subsidies, he states that they modify at present the profitability proportions only within an industry and serve to cover the costs exceeding production costs and to influence — though not always rationally — the relations between various markets. Under the effect of the financial measures outlined in the article the prices run counter to the indicative force of the law of value and exert frequently such effects as are opposed to the conceptions of economic policy.

Iván Wiesel:

Determination of the rate of interest on short-term credits between the CMEA countries

The author states that in its activities up to now the CMEA bank could not entirely meet the requirements arising in the field of short-term credits. It is highly probable that the general trend of foreign trade relations has not been affected by the credit system. He believes that the limitations of a development of short-term crediting are constituted by the following: a) up to now the transferable rouble has but restrictedly played the role of international credit money; b) the level of the rate of interest has been very low; c) the credit system has been separated from capitalist foreign trade and credits; there has been no direct connection between the internal credit systems of the socialist countries and the international credits.

In this article of his the author deals in detail with the problem of interest. In his view a level of interest rate that would best correspond to the conditions of socialist economic cooperation could be established by considering three major factors: the level of the interest rate on the domestic credits in the socialist countries, the level and historical tendencies of interest on the international capitalist money markets and the growth rate of national income in the socialist countries as well as the changes therein. The author analyses these factors and arrives at the conclusion that the limit of the interest rate—at which it would be worth while for countries to deposit their free currencies on current account—should be around an annual 4 per cent, that is, much higher than at present. Maybe this level of interest would temporarily slow down the levelling process between the developed and less developed countries but a growing supply of credit would enable later the unfolding of advantages and an acceleration of levelling. The advantages would become manifest mainly in that the credits would help in rationalizing the structure of the economy. The author believes that the opinions, according to which a raising or the rate of interest would start an inflationary movement, are unfounded. He makes a proposal on the kinds of short-term credits to be employed and also on a suitable differentiation of the rates of interest.

Vilmos Nemény:

Cybernetics and national economic planning

The study starts from the thesis that the economy of an advanced industrial country is so complex and complicated and a system so far from the model of perfect competition that the traditional tools of economic analysis are no longer suited to national economic planning. In the last two decades a new discipline has developed and has become known under the name of general systems theory which deals precisely with the analysis and analytical methods of such complex and complicated systems. If the economy is conceived of as a complex control system in this sense, the possibility arises to interpret the concepts of general systems theory—like feedback, control loop, stability, etc.—also for economic systems. Thus we will arrive at such, more general principle of ordering with the aid of which better modeling procedures can be elaborated than those hitherto known. This direction of research has become known in this country under the name of economic cybernetics. This new tool of analysis should be put at the service of economic planning. Today we are only able to approach the problems of planning with the conceptual tools of cybernetics, not with its mathematical ones. The study presents an example, interpreting as it does the preparation of the national economic plan itself as the so-called control element determining the purpose of the economic system (in the form of a plan) and using the tools of systems planning, elaborates first a rough and then a finer breakdown of this control element. Criterion of the breakdown is the logical connection between the individual functions coming into play in the course of drawing up the long-term plan. Thus the study arrives at a functional scheme of national economic long-term planning and at defining the contents of the individual elements of the scheme.

István Kázmér—László Molnár:

Some problems of modernizing the inner mechanism of enterprises in domestic trade

The effectivity of enterprise activity depends mainly on whether one can estimate properly the effect of the economic regulators applied, whether one can find out the behaviour of enterprises replying to different impacts, i.e. on the final results of their activity subject to influences. The Central Committee of the Hungarian Socialist Workers' Party has summoned an Inner Enterprise Mechanism Commission with a view to modernize the inner mechanism of enterprises. The Working Team on Domestic Trade or this Commission has summarized the experiences of the first stage of the reform related to the enterprise micro-structure, has evaluated the conditions of modernization, has defined the most urgent tasks in this respect. This report was based on auto-photographies of almost all trading enterprises, their detailed examination and consultations with a great number of trade experts.

Because of lack of space, the authors have chosen to analyse only the problems of the two most important areas. These are: the development of the commodity turnover function and the rationalization of the management of the shop network.

The investigations have shown that mainly the difficulties of purchasing have been increasing and, in this respect, trade enterprises try to adjust their work to the new conditions. Retail trade has come into a more advantageous position—due to the more direct ties with the suppliers—since through its relation with the industry it was able to draw on the increased services of the whole-sale trade.

There were less difficulties in the field of marketing, partly because of the better-established organizational forms. Tendencies pointing to greater co-operation and—despite of

monopolistic positions in certain areas—to the increasing spirit of competition were felt positively.

As to the management of shop nets, the concentration of competencies is strived mainly at, although there are some counter-examples as well. The main issue is the proper judgment on the independence of the network units. This is closely related to the problem of the conditions of enterprise independence.

The authors do not merely pose the problems, they have numerous proposals for the modernization of the work of trade enterprises, trying to give an orientation to the ever widening enterprise aspirations aimed at the modernization of the inner mechanism of the enterprises.

Tamás Szentes:

The "historical" explanation of economic backwardness in Rostow's growth theory

The article has been prepared from one of the chapters in the author's book to be published soon in English (Political Economy of Underdevelopment, Publishing House of the Hungarian Academy of Sciences, Budapest). The author reviews one of the most widespread theories from among the modern Western explanations of socio-economic development; the theory of W. W. Rostow on the stages of growth. He critically analyses the principles and methodological bases of Rostow's theory as well as the misleading conclusions drawn therefrom for the ways of doing away with the causes of backwardness in the earlier colonial countries. In his argument he draws on and reviews the remarks of Rostow's main Western critics.

HELYREIGAZÍTÁS

A Közgazdasági Szemle XVI. évfolyam 1969. szeptemberi számában Bodnár Pál és Marcell Jenő: Az értékesítési és a beszerzési funkciók fejlődése az iparvállalatoknál című cikkében az 1070. lapon az alábbi mondat téves információ alapján: „Az egyik érdi szövetkezet 10 százalékkal olcsóbban gyártja a fémréteg-ellenállásokat a VIDEOTON részére, mint az erre szakosított minisztériumi vállalat.”

A kiadásért felel az Akadémiai Kiadó igazgatója
Szerkesztőség: Budapest, V., Széchenyi rakpart 3. I. emelet. — Telefon: 313-975, 116-460,
123-570

Kiadóhivatal: Akadémiai Kiadó, Budapest, V., Alkotmány utca 21. Telefon: 111-010

Terjedelem: 8½ ív. Az utolsó kézirat nyomdába adásának időpontja: 1969. október 8.

69.1161 — Kossuth Nyomda, Budapest, V., Alkotmány utca 3.

A kiadvány előfizethető vagy példányszámonként megvásárolható:
az AKADEMIAI KIADÓNÁL, Budapest, V., Alkotmány utca 21. Telefon: 110-010. MNB egy-
számlaszám: 46., csekkbefizetési számla: 05.915.111-46; az AKADEMIAI KÖNYVESBOLTBAN,
Budapest, V., Váci utca 22. Telefon: 185-612; a POSTA KÖZPONTI HIRLAP IRODA 1. számú
HIRLAPBOLTJÁBAN, Budapest, V., Bajcsy-Zsilinszky út 76. és bármely postahivatalban,
csekk számlaszám egyéni: 61 094, közületi: 61 066. MNB egy számlaszám: 8.

Előfizetési díj egy évre 120 forint.

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Мария Аугустинович</i> — О квантификации долгосрочного плана	1269
<i>Шандор Копачи</i> — Финансовые рычаги, модифицирующие центр цен	1282
<i>Иван Визел</i> — Определение ставки процента краткосрочных кредитов, предоставляемых странами-членами СЭВ друг другу	1295
<i>Вильмош Немень</i> — Кибернетика и народнохозяйственное планирование	1306
<i>Иштван Кажмер</i> — <i>Ласло Молнар</i> — Некоторые проблемы совершенствования внутреннего механизма организаций внутренней торговли	1321
<i>Тамаш Сентеш</i> — «Историческое» объяснение экономической отсталости в теории роста Ростоу	1340
ДИСКУССИИ	
<i>Бела Салаи</i> — Новый метод поощрения экспорта — коллективное стимулирование экспорта	1352
<i>Ференц Барта</i> — К дискуссии о поощрении экспорта	1356
ОБЗОРЫ	
Некоторые вопросы изменения и распределения доходов в производственных кооперативах (<i>Михай Видман</i>)	1366
Основные черты развития европейского международного рынка капитала (<i>Янош Хорват</i>)	1374
ОБЗОР ЗАРУБЕЖНЫХ ЖУРНАЛОВ	1384
КРИТИКА И БИБЛИОГРАФИЯ	
Тибор Киш: «Международное разделение труда и экономический рост Венгрии» (<i>Янош Паткош</i>)	1391
Каталин Форгач: «Западногерманское сельское хозяйство преобразуется» (<i>Йозсеф Гуляш</i>)	1395
Резюме статей на русском и английском языках	1397

CONTENTS

<i>Mária Augustinovic</i> : On the quantification of the long-term plan ...	1269
<i>Sándor Kopácsy</i> : Financial measures modifying the price centre	1282
<i>Iván Wiesel</i> : Determination of the rate of interest on short-term credits between the CMEA countries	1295
<i>Vilmos Nemény</i> : Cybernetics and national economic planning	1306
<i>István Kázmér—László Molnár</i> : On some problems of modernizing the internal mechanism in home trade enterprises	1321
<i>Tamás Szentés</i> : The "historical" explanation of economic backwardness in Rostow's growth theory	1340
DISCUSSION	
<i>Béla Szalai</i> : A novel method of export promotion: collective incentives	1352
<i>Ferenc Bartha</i> : A contribution to the debate about export promotion	1356
REVIEW	
Some problems of changes in income and of income distribution in agricultural cooperatives (<i>Mihály Vidmann</i>)	1366
Major features of the European international capital market (<i>József Horváth</i>)	1374
REVIEW OF PERIODICALS	1384
INFORMATION ON LITERATURE	
Tibor Kiss: International division of labour and economic growth in Hungary (<i>János Patkós</i>)	1391
Katalin Forgács: West-German agriculture in the process of transformation (<i>József Gulyás</i>)	1395
Short summary of the articles in Russian and English	1397

A KÖZGAZDASÁGI ÉS JOGI KÖNYVKIADÓ KIADVÁNYAIBÓL

Iszraeljan—Kutakov: **A DIPLOMÁCIA KULISSZÁI MÖGÜL**
536 l., kötve 41,— Ft

Dr. Magyar Lajosné:
A MUNKAIDŐ-CSÖKKENTÉS ELVI ÉS GYAKORLATI PROBLÉMÁI
192 l., füzve 17,— Ft

Alec Katchourine: **TÁRSADALOM-LÉLEKTAN: A MARKETING KULCSA**
228 l., füzve 22,50 Ft

Gergely István:
A TÖKÉSVÁLLALATOK ÜZLETPOLITIKÁJA ÉS PIACI DÖNTÉSEI
392 l., kötve 57,— Ft

Szabó László: **VÁLLALATI PIACKUTATÁS**
616 l., kötve 75,— Ft

**VITA A GAZDASÁGI FEJLŐDÉSRŐL, A TERVEZÉSRŐL
ÉS AZ ÉLETSZÍNVONAL-POLITIKÁRÓL**
(Szerkesztette: dr. Gönczöl Ferenc)
276 l., füzve 33,— Ft

Főelárusítók:

Közgazdasági és Jogi Könyvesbolt
Budapest, V., Münnich F. utca 8.

Eötvös Loránd Könyvesbolt
Budapest, V., Kecskeméti utca 2.

KORSZERŰ BIZTOSÍTÁS,

FOKOZOTT ANYAGI VÉDELEM!

A technika fejlődése, a gépesítés, a megnövekedett forgalom, a modern lakás-
építkezés maga után vonta a biztosítások korszerűsítését.

Fejlődött a háztartások, családi házak, háztáji gazdaságok biztosítása.
Üzemek, hivatalok dolgozói a *Biztosítási és Önsegélyző Csoportok* tag-
jai lehetnek. A család támasza a bajban az *Élet- és Balesetbiztosítás*.
Autósok anyagi biztonsága a *Casco* biztosítás.

Termelőszövetkezetek, állami gazdaságok, általános fogyasztási és értékesítő
szövetkezetek, kisipari termelőszövetkezetek, állami vállalatok biztosítás út-
ján gondoskodhatnak termelésük zavartalanságáról.



KÖZGAZDASÁG SZEMLE

4

12



A tartalomból

- FALUVÉGI LAJOS:**
Gazdasági eredményeink
és a pénzügyi szabályozók
- CSÁGOLY FERENC:**
Az energiasztruktúra elemzése értékmutatókkal
- ANTAL ISTVÁN:**
A vállalati érdek és jövedelemszabályozás
néhány problémája
- ÁDÁM GYÖRGY:**
Tudományfejlesztés és szerkezeti változások
a mai világgazdaságban (I. rész)
- BENET IVÁN—SZÉNAY LÁSZLÓ:**
A termelésiár-típus és a piaci egyensúly
a mezőgazdaságban

XVI. évfolyam

1969. december

TARTALOM

<i>Faluvégi Lajos</i> : Gazdasági eredményeink és a pénzügyi szabályozók	1401
<i>Cságoty Ferenc</i> : Az energiastruktúra elemzése értékmutatókkal	1418
<i>Antal István</i> : A vállalati érdek és a jövedelemszabályozás néhány problémája	1438
<i>Ádám György</i> : Tudományfejlesztés és szerkezeti változások a mai világgazdaságban (I. rész)	1451
<i>Benet Iván—Szénay László</i> : A termelésiár-típus és a piaci egyensúly a mezőgazdaságban	1472
<i>Radnóti Éva</i> : Árindefláció és infláció	1484
S Z E M L E	
A gazdaságirányítás új rendszere Bulgáriában (<i>Menich György—Titaeva Galina</i>)	1497
FOLYÓIRATSZEMLE	1510
K. Bieda: Gazdasági tervezés Japánban — Edward R. Harris: A földreform finanszírozása a fejlődő országokban — Otto Gustav Mayer: A Mansholt-terv utópia és valóság között — József Pajestka: A szocialista országok hatékonyabb gazdasági együttműködésének néhány problémája — L. Vaag: Mikor kifizetődő a fejlesztés?	
SZAKIRODALMI TÁJÉKOZTATÓ	
Dr. Ausch Sándor: A KGST-együttműködés helyzete, mechanizmusa, távlatai (<i>Nagy Tamás</i>)	1517
Dr. Burgerné dr. Gimes Anna: A mezőgazdaság szerepe a népgazdaság növekedésében (<i>Fazekas Béla</i>)	1520
A cikkek rövid orosz és angol nyelvű tartalmi kivonata	1524
A Közgazdasági Szemle 1969. évi számaiban megjelent cikkek jegyzéke	1529

E SZÁM SZERZŐI:

Ádám György, a Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó munkatársa; **Antal István**, a Ganz-MÁVAG Gazdasági Igazgatóságának munkatársa; **dr. Benet Iván**, a Közgazdaságtudományi Intézet munkatársa; **dr. Cságoty Ferenc** kandidátus, a NIM Ipargazdasági és Üzemszervezési Intézetnek igazgatóhelyettese; **Faluvégi Lajos**, pénzügyminiszter-helyettes; **dr. Fazekas Béla** kandidátus, a Központi Statisztikai Hivatal főosztályvezetője; **Menich György**, a Magyar Nemzeti Bank osztályvezető-helyettese; **Nagy Tamás**, a közgazdaságtudományok doktora, a Közgazdaságtudományi Intézet főosztályvezetője, egyetemi tanár; **dr. Radnóti Éva** kandidátus, a Közgazdaságtudományi Intézet munkatársa; **dr. Szénay László** kandidátus, a MÉM Statisztikai és Gazdaságelemző Központjának osztályvezetője; **Titaeva Galina**, a Magyar Nemzeti Bank főelőadója.

A MAGYAR TUDOMÁNYOS AKADÉMIA KÖZGAZDASÁGTUDOMÁNYI BIZOTTSÁGÁNAK FOLYÓIRATA

Szerkesztő bizottság:

Augustinovics Mária, **Bálint József**, **Bognár József**, **Cukor György**, **Csendes Béla**, **Csikós-Nagy Béla**, **Erdős Péter**, **Fekete Ferenc**, **Friss István**, **Ganczer Sándor**, **Garamvölgyi Károly**, **Háy László** (elnök), **Hetényi István**, **Huszár István**, **Kornai János**, **Nagy Tamás**, **Ripp Géza** (főszerkesztő), **Szabó József**, **Szabó Kálmán**

Gazdasági eredményeink és a pénzügyi szabályozók*

A szabályozásról a gazdasági növekedés szemszögéből

Gazdasági eredményeink és a szabályozó rendszer működésének vizsgálatakor ma már gazdagabbak vagyunk a reform bevezetése óta eltelt másfél év tapasztalataival. Ezek a tapasztalatok sokrétűek: az 1968. évi vállalati mérlegbeszámolók alapján a főkönyvelők pontosságával igyekeztünk az első gazdasági évet lezárni; ismerjük már az 1969-es év első felének eredményeit is. E tapasztalatokat felhasználva folyik széles körben a népgazdaság 15 éves távlati tervének és ezen belül a IV. ötéves tervnek az előkészítése. Mindezek alapján nagyobb biztonsággal lehet a problémákat felvetni, mint akár néhány hónappal ezelőtt, annak ellenére, hogy még ma is inkább csak a gazdasági jelenségek, mint a mélyebben fekvő okok és összefüggések megítélésére vállalkozhatunk.

A reform előkészítése abban a tudatban történt, hogy nem valósulhat meg nagyon rövid idő alatt a gazdaság teljes átállítása új irányítási rendszerre, a reform hatása csak fokozatosan bontakozhat ki. Úgy tűnik, a kibontakozási periódus kicsit hosszabb lesz, mint ahogyan a reform előkészítésekor számítottuk. De nincs okunk türelmetlenségre, hiszen nyilvánvaló, hogy a gazdaságirányítás új rendszere csak lépésről lépésre alakítja át a közgondolkodást, s ennek hatására fokozatosan javulhat a gazdálkodók tevékenysége, alakulhat át a termelési és a fogyasztási struktúra, növekedhet a hatékonyság. A történelmi tapasztalatok is arra tanítanak, hogy egy nemzetgazdaság felemelkedését jelentő tartós eredmények csak széleskörű társadalmi összefogás és szigorúan következetes gazdaságpolitika eredményeként jöhetnek létre!

Az elmúlt másfél év során bebizonyosodott, hogy gazdaságirányítási rendszerünk jelenlegi módszerei és eszközei beváltak. Alkalmasnak bizonyulnak a gazdasági folyamatok szabályozására: lehetővé teszik a társadalmi célok érvényesítését, és módot adnak az önálló vállalati cselekvésre. Sikeresen valósítjuk meg a tervezés és a piac összehangolását. Ez a megállapítás azonban főként a gazdálkodás és a gazdaságirányítás modelljére vonatkozik és korántsem jelenti, hogy *minden egyes szabályozó* tökéletesen működik, s minden feladatot sikerrel megoldottunk. A reform hatásának kiteljesedésével egyre inkább feltárhatjuk a gazdaság még meglévő kedvezőtlen jelenségeit, miáltal szabályozórendszerünket ezek megszüntetésére irányíthatjuk. A fő feladat most *a szabályozók működé-*

* Az MSZMP KB Politikai Főiskolán 1969. IX. 15-én tartott előadás rövidített szövege.

sének elemzése és folyamatos továbbformálása, a reform céljainak teljes megvalósítása érdekében.

Az új gazdaságirányítás eddigi eredményeiről és problémáiról a tényleges gazdasági folyamatok alapján célszerű beszélni. Ezért a továbbiakban az elmúlt másfél év gazdasági növekedéséből kiindulva a szabályozási rendszer néhány fontos pénzügyi kérdésére összpontosíthatjuk figyelmünket.

Ha realisan akarjuk megítélni a gazdaság fejlődését, ezt nem tehetjük — s most különösen nem — kizárólag a növekedési ütem alapján, hanem *a gazdaság szerkezetének átalakulásával összefüggésben.* A gazdasági struktúra természeténél fogva nem képes hirtelen változásokra, fordulatokra.

1968-ban egyrészt a reform nagy eredményének tartottuk, hogy *a termelés és a forgalom a korábbi évekhez hasonlóan nőtt, s biztosítva volt a teljes foglalkoztatottság, másrészt* azonban tudatában voltunk annak, hogy *a reformmal elérni kívánt átrendeződés, strukturális változás a gazdaságban alig indult meg. 1969-ben már új jelenségekkel találkozhatunk.* 1968-ban a nemzeti jövedelem és a társadalmi termék egyaránt 5⁰/₀-kal növekedett. Az 1969-es népgazdasági terv a nemzeti jövedelem 5,6⁰/₀-os, a társadalmi termék 5⁰/₀-os, az ipari termelés kb. 6⁰/₀-os növekedésével számolt, de az ipari termelés az első félévben csak kb. 3⁰/₀-kal nőtt, tehát a tervnél kisebb arányban. Egyes szigorú kritikások szerint a második évben a gazdasági növekedés ütemének csökkenése a reform kedvezőtlen hatása. Mások — optimistán — úgy vélik: megkezdődött az átrendeződés, amelyet célul tűztünk ki.

Hogy *az ipari termelésben eléggé különböző az iparágak fejlődési üteme, ez a struktúra változásának első jele.* A statisztika szerint az átlagosnál gyorsabban fejlődő ágazatokban, például az alumíniumkohászatban, a híradás- és a vákuumtechnikai iparban, a műszeriparban, a vegyipar néhány ágában, a tartósítóiparban változott leginkább a termelési struktúra. A termékösszetétel kedvező irányú változását elősegítették a belépő új kapacitások és az exportigények jobb, gyorsabb kielégítésére való törekvés; ez utóbbi nem kis részben a szabályozórendszer ösztönzésének hatására történt. Több ágazatban nőtt a keresettebb cikkek termelése, és — különösen a fogyasztási cikkek esetében — kezd hatni az importverseny. Ezzel szemben például az üveg-, a bútór- és a papíriparban az átlagosnál gyorsabb termelésnövekedés mellett lényegében változatlan maradt a termékösszetétel. Hasonló a helyzet a gépgyártásban is, ahol az új gyártmányok termelésének megkezdése a legtöbbször még nem járt együtt a korszerűtlen termékek előállításának megszüntetésével.

Ezek a változások tükröződnek ez év első felének pénzügyi eredményeiben is: a vállalatok között lassú *differenciálódási folyamat indult meg* (nagyobb az átlagon felüli nyereséget kimutató, de a veszteséges vállalatok száma is), amelyet azonban a különféle kedvezmények és állami dotációk még sokszor indokolatlanul fékeznek.

Az ipari termelés gyorsabb növekedését egy-két területen a munkaerőgondok gátolták. Az első évben a gazdaságpolitikai orientáció inkább a foglalkoztatás biztosítását, mintsem a munkaerő felszabadítását tekintette feladatának. Ez az óvatosság kezdetben indokolt lehetett, de

néhány szakmában 1969-ben is növekedett a munkaerőhiány, különösen a textil- és az építőanyagiparban. Hátrányosan befolyásolta a termelést a növekvő munkaerő-fluktuáció is. Itt, úgy látszik, a gazdaságpolitikai és a szabályozási szempontok összehangolatlanságának egyik csomópontja alakult ki (munkaidő-csökkentés, átlagbér-szabályozás stb.), amelyet sürgősen fel kell oldani.

1968-ban az ipari készletek a termelés növekedését jóval meghaladóan nőttek, de 1969 első felében már az értékesítés nőtt gyorsabban, mint a termelés, a készletnövekedés lelassult. Az átlagnál jobban nőtt az értékesítés a végső felhasználásra. E tendenciákban az a pozitív elem nyilvánul meg, hogy a kereslet jobban kezd hatni a termelésre.

A helyzet megítéléséhez szorosan hozzátartozik az 1969 második félévére szóló gazdasági prognózis is: a vállalatok nagyrésze az év második felére igazolta vissza a rendelések jelentős hányadát, tehát az ipari termelés növekedésének lassulása a jelenlegi szabályozók által adott kondíciók mellett nem lesz tartós folyamat.

Az *építőipar* termelésének növekedési üteme elég dinamikus (évi átlagban 10—12⁰/₀), de még mindig nem kielégítő. Kedvező, hogy 1969 első félévében nőtt a befejezett építkezések részaránya, de az építési piacon nem sikerült lényegesen csökkenteni a kereslet és a kínálat feszültségét, annak ellenére, hogy az év elején bevezettük az építési-szerelési adót és erőfeszítések történtek a kiemelt beruházások számának csökkentésére is. Számítani lehet arra, hogy belátható idő alatt fel tudjuk oldani az építési piac feszültségét — ami e terület sajátosságai következtében valószínűleg több mint egy-két év —, de tudatában kell lenni annak, hogy az építési és általában a beruházási piac egyensúlyi helyzetét nem lehet egyszerűen a kereslet visszafogásával megteremteni. A megoldást elsősorban a kínálat, vagyis az *építési kapacitás növelése* eredményezheti.

A *mezőgazdaság* hozzájárulása a társadalmi termékhez jobban nőtt, mint az előző években, ami kedvezőnek tekinthető. 1969-ben a kenyérgabona termés kiválóan sikerült, a belföldi szükségletek kielégítése, készleteink és tartalékaink növelése mellett exportra is jut. A bor- és a gyümölcsstermés jó, s egyes kapásnövényekből is átlagon felüli hozamokra számíthatunk.

Az állattartásban — főként a sertésstenyésztésben — meglévő nehézségek egyik oka, hogy jelenleg a tenyésztési ciklus mélypontja van. Kedvezőtlenül járult hozzá ehhez az elmúlt években előfordult járványos megbetegedés. Az ellátási gondok megoldására irányuló állami erőfeszítéseket igazolja, hogy a költségvetés ebben az évben is több mint 1 milliárd forintot fordít — terven felül — az állatférőhelyek növelésével kapcsolatos beruházások támogatására. Az állattenyésztés fejlesztésére fordítandó szövetkezeti és állami eszközök hatékonyabb és arányosabb igénybevétele felveti támogatási, valamint árpolitikánk átalakításának szükségességét.

A gazdasági reform másfél évének eredményei között a legjelentősebb *külkereskedelmi helyzetünk és nemzetközi fizetési pozíciónk* alakulása. A reformot megelőző években kereskedelmi és fizetési mérlegünk többször a tervezettet meghaladó mértékben deficités volt. 1968-ban a kereskedelmi mérleg hiánya jóval kisebb volt a tervezettnél. Ez elsősor-

ban a tőkés relációjú export növelésének és a tervezettnél kisebb behozatalnak az eredménye. Így, a kereskedelmi mérleg (beleértve a világpiacon az árakat) és más tényezők együttes hatására a fizetési mérleg a tervezettnél és a korábbi évekenél is előnyösebben alakult. Csökkentek a rövidlejáratú kötelezettségek, nőtt a közép- és hosszúlejáratú hitelek aránya. Ez rugalmasabb, kifizetődőbb devizagazdálkodást tesz lehetővé. 1969 első felében az export 5⁰/₀-kal nagyobb arányban nőtt, mint az import. A dollárviszonylatú export növekedése pedig 28, az importé 17⁰/₀ volt. A szocialista országokba irányuló exportunk 12⁰/₀-kal haladta meg az előző évit (a textiliparé 16⁰/₀-kal, a gépiparé 12⁰/₀-kal), de a szocialista országokból származó behozatalunk növekedése elmaradt az export növekedésétől: 8⁰/₀-os volt. A cserearányok is mutatnak némi javulást. Külgazdasági kapcsolatainknak ezekben az eredményeiben a szabályozások (vám, adóvisszatérítés stb.) hatékony működése is közrejátszott.

A belső fogyasztói piac alakulásának két legfontosabb tényezője a lakosság jövedelmének alakulása és az áruforgalom. 1968-ban a lakosság jövedelmei — főleg a magas vállalati nyereségek következtében — a tervezettet meghaladó mértékben nőttek, s mivel a belkereskedelem előrelátóan felkészült, az áruellátás javult, az árszínvonal-változást is az előre jelzett keretek között lehetett tartani. 1969 első felében a lakosság pénzbevételei kb. 10⁰/₀-kal, a munkabér kifizetések mintegy 6,5⁰/₀-kal nőttek. A munkabérek növekedésének nagyobb hányada a létszám és nem az átlagbérek növekedéséből származik. A jó mezőgazdasági terméseredmények hatására a parasztság jövedelmei dinamikusan nőnek, a termelőszövetkezeti munkadíj és munkabér kifizetéseinek növekedése az első félévben elérte a 12,5⁰/₀-ot, s ez évben várhatóan ismét meghaladja a pénzügyi mérlegekben számításba vett nagyságot.

Rendkívül élénk volt 1969 első felében a belkereskedelmi forgalom. A növekedés eléri a 10⁰/₀-ot, amit a pénzbevételek alakulása tett lehetővé. A lakosság fogyasztási magatartására a változatlan megtakarítási hányad a jellemző. Így a készpénzforgalom a termeléssel és a forgalommal arányosan nőtt.

1969 első félévében nem sikerült a tavalyi színvonalon biztosítani az ellátást. Ennek oka, hogy a kedvezőtlen időjárási viszonyok miatt a szezon elején akadozott a zöldség- és gyümölcshellátás, nőttek az árak. Közismertek a sertéshússal és a hűskészítményekkel kapcsolatos ellátási problémák is. Ruházati cikkekből főleg a minőségi, választéki igények maradtak kielégítetlenek. Ez utóbbi tekintetben 1969 második félévében javulás várható.

Az iparcikkellátásban a belkereskedelem — bár ezt sokan vitatják, mégis úgy tűnik — alábecsülte a forgalom várható növekedését. A kis- és a nagykereskedelmi vállalatok sokszor nem megfelelően és nagyon lassan továbbították a termelőkhöz a fogyasztói igényeket. Gyenge a piackutatás, nem elég „üzletszerűek” a kapcsolatok. Előfordult, különösen az év elején, hogy a kereskedelmi megrendelések elégtelensége olyan helyeken is gátolta a fogyasztási cikkek gyártó termelőkapacitásuk kihasználását, ahol pedig jelentős a lakosság kielégítetlen kereslete.

Kétségtelen, hogy a szabályozórendszer keretében a bank hitelpolitikája és a felesleges készletek csökkentése érdekében tett más intézkedések együttesen készleteik csökkentése irányába szorították a keres-

kedelmi vállalatokat. *Ebben az időszakban* olyan helyzet alakult ki az érdekeltségben, hogy a nyereséget akár a forgalom növelésével, akár a készletek csökkentésével el lehetett érni. 1969 elején csökkent a belkereskedelmi megrendelés, az iparvállalatok termelési szintjük fenntartása érdekében az exportpiacok felé fordították kapacitásaikat. Amikor a kereskedelmi vállalatok jelentkeztek rendeléseikkel, akkor már kevésbé tudták igényeiket kielégíteni. Hatottak itt azonban más tényezők is. A szabályozási rendszer az exportérdekeltséget fokozó új elemeket tartalmaz. Ez egyúttal verseny a belföldi megrendelők számára. A külkereskedelmi szubvenció egyes területeken túlságosan erősítette az eladók pozícióit a belföldi megrendelőkkel szemben. A bel- és a külkereskedelmi érdekek jobb összehangolása a jövőben nemcsak a növekvő és igényesebb fogyasztás oldaláról felmerülő követelmény, hanem a gazdasági szerkezet arányos, fokozatos átalakulásának a feltétele is.

A gazdasági fejlődés tükrében röviden összefoglalva a reform bevezetése óta eltelt másféléves időszak legfőbb tanulságait, megállapítható, hogy:

— sikerült a gazdasági közgondolkodást és a gazdasági környezetet reálisabb, a hazai gazdasági erőforrásoknak és sajátosságoknak megfelelő talajra helyezni;

— a népgazdaság egyensúlyi helyzete javult, különösen a külgazdasági kapcsolatok tekintetében;

— megindult a strukturális átalakulás, amely a szükségleteknek jobban megfelelő termelés irányába mutat, az átrendeződésnek vannak tartós és átmeneti elemei, s ezek összhatásaként az ipari termelés növekedési ütemének első félévi lassulása feltehetően nem folytatódik;

— a reform eredményei még csak lassan nyilvánulnak meg a gazdálkodás hatékonyságában, főleg az ipari foglalkoztatásban meglévő tartalékok felszabadításának elmaradása és az állami támogatás egyes esetekben indokolatlanul nagy összege miatt (ennek oka a gazdaságirányítás és egyes szabályozók túlzott óvatossága).

Az elmúlt években elsősorban a gazdálkodás problémáival voltunk elfoglalva. Az eredmények, amelyeket a reform hatásának kibontakozásától várunk, lehetővé teszik majd, hogy a mainál nagyobb erőfeszítéseket tegyünk a jogos társadalmi igények teljesítésére is: ilyenek például a társadalmi érdekeknek megfelelő differenciáltabb jövedelemelosztás, egyes sürgető szociális problémák megoldása, a fogyasztási szükségletek kulturáltabb kielégítése. Világos, hogy mind a gazdasági, mind a társadalmi követelmények csak a *reform céljainak és elveinek további következetes végrehajtásával valósulhat meg*. Ez — a többi között — a *pénzügyi szabályozó rendszer folyamatos fejlesztését* igényli, amelynek ma időszerű főbb kérdéseiről az alábbiakban szólnunk.

Jövedelmi és érdekeltségi viszonyok

A reform keretében bevezetett szabályozás legfőbb célja, hogy a *gazdasági eredmények és azok alapján az érdekvizonyok minél eredményesebb munkára ösztönözzék a vállalatokat*. A népgazdasági érdek és a vállalati érdek összhangba hozására a legfőbb eszköznek tekintettük a

jövedelemszabályozás keretében az egész érdekeltségnek a nyereségalkuláshoz való kapcsolását. De minthogy kialakult feltételek között működő gazdaság irányítását állítottuk át, ezért a szabályozórendszer kialakításának bizonyos — átmeneti — korlátait is fel kellett állítani, hogy az újratermelési folyamat zavartalan legyen. A szabályozási gyakorlatban az a törekvés érvényesült, hogy

— a vállalatok *saját döntés alapján* használhassák fel adózott jövedelmüket, de emellett garantálva legyen a fogyasztás és a felhalmozás tervezett aránya; továbbá az adózás olyan mértékű legyen, hogy biztossítsa az állami költségvetés számára a társadalmi közös szükségletek fedezetét;

— a reform *indulásakor* minden vállalat számára fennálljon a lehetőség az önálló gazdálkodáshoz szükséges minimális nyereség realizálására, függetlenül attól, hogy a vállalat milyen hatékonyan működik az induláskor (vagyis az ár- és a jövedelemszabályozással szervezetten biztosítottuk, hogy az induláskor az a vállalat se legyen veszteséges, amelyik valójában nem gazdaságos);

— *a később* képződő nyereségek különbözőségei gazdálkodásbeli, hatékonyságbeli különbségeket fejezzenek ki, illetve megfordítva: a hatékonysági különbségek később majd fokozatosan fejeződjenek ki a nyereségkülönbségekben.

A vállalatoknál maradó (adózott) nyereség felhasználására, felosztására, az önálló gazdálkodás feltételeinek biztosítására vonatkozó első két követelmény lényegében megvalósult; a harmadik követelmény, *a nyereség és a hatékonyság összefüggése még nem vált valóra a szükséges mértékben*. A vállalatok az első évben kereken 64 milliárd forint nyereséget realizáltak, ami 23⁰/₀-kal több az előző évinél, s 28⁰/₀-kal haladja meg a tervezettet. A nyereségtöbblet a tervezetthez viszonyítva kereken 14 milliárd forint.

A vállalatok pénzügyi önállóságának növekedésére jellemző, hogy 1967-ben a nyereségnek csupán 14⁰/₀-a maradt a vállalatoknál, a reform első évében pedig a nyereség 39⁰/₀-ából képződött 24,7 milliárd forint vállalati alap. A vállalatokat megillető nyereség 62⁰/₀-a, 15,3 milliárd fejlesztési alapba, 25⁰/₀-a, mintegy 7 milliárd forint részesedési alapba s a fennmaradó 13⁰/₀-nak megfelelő 2,4 milliárd forint tartalékalapba került. Lényegében megvalósult a tervben kívánatosnak tartott fogyasztás—felhalmozási arány is. Az elképzeléseknek megfelelően a jövedelmek felhasználásában a fogyasztás valamivel gyorsabban nőtt, mint a felhalmozás.

Az átmenet egyetlen területen sem okozott nagyobb visszaesést, a jövedelmek differenciálódása meghatározott korlátok között maradt, a veszteséges vállalatok száma 1968-ban elenyésző volt. Ez nagyon előnyös volt a vállalatok szempontjából, de nem szabad ebből arra következtetni, hogy nincs gazdaságtalan vállalat, hiszen csak a szabályozók nem mutatták meg meg, hogy melyik gazdaságtalan!

A várakozással ellentétben, *a vállalatok jövedelmezőségében meglevő különbözőséget nem elsősorban a hatékonysági különbségek okozzák. A vállalat jövedelme leginkább aszerint differenciálódik, hogy a vállalat melyik népgazdasági ágazathoz tartozik, az árreform idején az ágazat mekkora nyereséget kalkulált az árakba, milyen támogatásokat,*

engedményeket kap. A nyereségkülönbségeknek csupán 15⁰/₀-át indokolják hatékonysági különbségek, s ez nagyon kevés!

A szabályozórendszerben azonban megvannak azok az elemek, amelyek lehetővé teszik, hogy a hatékonysági különbségek fokozatosan kibontakozzanak, megjelenjenek a nyereségkülönbségekben és a fejlődési ütemkülönbségekben. Ezt bizonyítja, hogy 1969-ben a hasonló profilú, hasonló technológiával dolgozó vállalatok nyereségkülönbségei helyenként már nagyobbak, mint amekkorát az ár- és jövedelemszabályozási rendszer eltérő feltételei, illetve a termelési tényezőkkel való különböző ellátottság indokol.

Nivelláló tényezők: progresszív adó és támogatások

A nyereségkülönbségeket befolyásoló tényezők közé két jelentős *ni-*
velláló tényezőt iktattunk: a progresszív adóztatást és a támogatási rendszert.

A progresszív adóztatásra azért volt szükség, hogy a személyi jövedelmek ne differenciálódjanak — még nagy nyereségkülönbségek esetén se — a kívánatosnál nagyobb mértékben. A részesedési nyereség progresszív adóztatásával el is értük ezt. *Az adózás nivelláló hatásai azonban a kívánatosnál is nagyobb mértékben érvényesülnek, a jövedelmességi különbségek mintegy felét, kétharmadát eltüntetik.* Már a reform első évében — a vártnál nagyobb nyereségek miatt — az ipari vállalatok 80⁰/₀-a olyan adó kategóriákban helyezkedett el, ahol magas a részesedési nyereség adója. *Ez pedig erőteljesen csökkenti a nyereségérdekeltség intenzitását.* A differenciálás ilyen erős mérséklése hosszabb távon akadályozná a reform hatásainak kibontakozását. Várható, hogy ebben az évben némileg csökken a legmagasabb adókulcsokkal adózó vállalatok száma. De ezt nem szabad tartós tendenciának tekinteni, a problémát meg kell oldani.

Az adózási rendszer továbbfejlesztésével kapcsolatban néhányan azt javasolják, hogy az új adózási rendszerben a vállalatok jobban legyenek érdekelve a jövőbeli nyereség növelésében és ennél kevésbé a már elért színvonal megtartásában. Ez a megoldás kétségtelenül a nyereség növelésében való intenzívebb érdekeltséget teremtene, de veszélyeket is magában rejtene: nagyon erőteljesen ösztönözné az árak növelésére. Ésszerűbbnek tűnik más irányban keresni a megoldást. A nyereség ket-tőosztásának mai szabályai túlságosan mereveknek bizonyultak. Ha e merev alapképzési szabályok nélkül — a nyereség különböző célokra (részesedésre, fejlesztésre) való felhasználásának különböző adóztatásával — is biztosítani tudjuk a fogyasztás—felhalmozási arányokat, akkor szabadabb *nyereségfelhasználási lehetőségeket teremtve racionálisabb érdekeltségi rendszert hozhatnánk létre.*

Tudnivaló, hogy a nyereség alakulásában jelentős szerepet játszottak az *állami támogatások*. Ezek összege 1968-ban nagyobb volt az előző évinél, elérte a 40 milliárd forintot, *az egész népgazdaságban képződött nyereség 60⁰/₀-át.* Ennyit adott vissza az állam a vállalatoknak támogatás címén. Ez a teljes nemzeti jövedelem 18⁰/₀-a, a vállalatok és a szövetkezetek által realizált nemzeti jövedelemnek pedig 25⁰/₀-a. A támogatásnak a nyereséghez viszonyított aránya az iparban 44⁰/₀, a mezőgazda-

ságban 73⁰/₀, a szállítás-hírközlés és a kereskedelem területén pedig meghaladja a 100⁰/₀-ot. A támogatások kereken egyharmada termelési, egyharmada fogyasztói, egyharmada pedig külkereskedelmi támogatás. A termelői támogatásokat még kiegészítik, csaknem megduplázzák, a különböző mentességek, minthogy felmentettünk egyes vállalatokat az eszközlektési és bérjárulék-fizetési kötelezettség alól.

A termelési támogatások nagy része veszteségtérítés jellegű, kis hányadának van csak aktív, ösztönző szerepe. Szembetűnő egyes ipari nagyberuházások támogatási igénye. A támogatások mértéke is nagyobb az indokoltnál. Ezt mutatja, hogy *a támogatott vállalatok eszközarányos nyeresége nagyobb, mint azoké a vállalatoké, amelyek nem kapnak támogatást. Ez gyengíti a szabályozók hatékonyságnövelésre kényszerítő erejét, hátráltatja a struktúraátalakítási törekvéseket.* A támogatások és a mentességek 1969-ben csökkentek, a helyzet azonban nem változott alapvetően. A jövőben át kell alakítani a támogatási rendszert. *Fokozatosan csökkenteni kell a veszteségtérítési jellegű — a kisebb hatékonyságot kiegyenlítő — támogatásokat, s növelni az olyan ösztönző támogatást, amely a gazdaságos ágazatok gyorsabb fejlődését teszi lehetővé. A jövőben mindinkább úgy kell támogatnunk, hogy ezzel valamely konkrét gazdaságpolitikai célt, előnyös struktúraváltozást segítsünk elő.* Ilyen lehet például mezőgazdasági fejlődést, infrastruktúrális fejlesztést elősegítő akciók megvalósítása, egyes fogyasztási cikkek és szolgáltatások árarányainak a termelői áraktól való tudatos eltérítése.

Termelékenység

A termelés — és így az érdekeltségi rendszer — hatékonyságának egyik fontos jellemzője a termelékenység alakulása. 1968-ban az *egy foglalkoztatottra jutó termelés* kedvezőtlenül alakult, az állami iparban az előző évek kb. 5⁰/₀-os évi átlagos növekedési ütemével szemben csak 1,4⁰/₀-kal haladta meg az 1967. évi színvonalat. Lényegesen kedvezőbb azonban a helyzet, ha az *egy munkaóraóra jutó termelékenységnövekedést* vizsgáljuk. Így 1968-ban az előző évihez képest — az előző évek átlagos növekedési üteméhez hasonlóan — a növekedés 5,5⁰/₀-ot ért el. A munkaórák száma kb. 3⁰/₀-kal csökkent.

Az egy főre jutó termelés 1969-ben az iparban lényegében változatlan, néhány iparágban azonban a tavalyi első félévi szint alá esett (építőipar 93,5⁰/₀, vegyipar 95,5⁰/₀, könnyűipar 93,4⁰/₀, élelmiszeripar 96⁰/₀). A helyzet 1969 július-augusztusában némileg javult és remélhető ez az év hátralevő részében is, de kétségtelen a *termelékenység növekedési ütemének lelassulása.* Ennek megítélésére érdemes több gondot fordítani s a következőket figyelembe venni:

— A termelékenység csökkenésének egyik okozója az ipari termelés növekedésének lassulása. Az ipari termelési ütem mérséklődését azonban nem tekinthetjük negatív folyamatnak, ha ez a struktúraátalakítás, a szükségletekre való termelés miatt következik be.

— A munka termelékenysége a gépesítettségnek is függvénye s a gépesítettség az elmúlt években nem javult a magyar iparban. A technikai bázis megteremtése nélkül pedig a termelékenység növelése csak a munka intenzitásának fokozásával érhető el. Ennek azonban fizikai — és

munkaerőkölcsi — korlátai is vannak, amelyeket nem lehet kizárólag a szabályozók módosításával feloldani. Ez semmit nem von le annak a megállapításnak helyességéből, hogy a jobb munkaszervezés, anyagmozgatás és gépkihasználás tekintetében nagy tartalékaink vannak.

— A munkaidő rövidítése csökkentette a munkaidőalapot, ezzel növelte a munkaerő keresletet és ily módon fokozta a munkaerő-vándorlást is, ami jelentősen hozzájárult a termelékenység nem kielégítő alakulásához. A vidéki ipartelepítés is kedvezőtlenül hat — átmenetileg — a termelékenységre: munkaalkalmat teremt, leköti a munkaerőt, de az ipari termelés átlagánál sokkal alacsonyabb termelékenységi színvonalon foglalkoztatja az új munkaerőt. Látni kell, hogy erősebb ütemű vidéki ipartelepítés esetén — amelynek nagyon fontos társadalmi előnyei vannak — a fejlettebb területekről anyagi erőket csoportosítunk át kevésbé fejlett és kisebb hatékonysággal működő területekre. Éppen ezért nem helyes a vidéki ipartelepítést egyoldalúan csak a munkahely létesítés mint követelmény szempontjából megítélni.

— A termelékenység elmúlt másfél évi alakulásának, végül, nagyon lényeges oka az átlagbér szabályozási rendszer, amely arra készítette a vállalatokat, hogy adómentes átlagbéremelési lehetőségek biztosítása végett nagy számú kisfizetésű munkaerőt foglalkoztassanak. *A létszámnövelés ma olyan „adómentes” költségtényező, amely automatikusan a részesedési alap javára módosítja a nyereségmegosztási arányokat, ezzel szemben a bérszínvonal emelkedésének forrása „adóköteles”.* A létszámnövelés „olcsóbb” a vállalatoknak, mint a bérfejllesztés. Emiatt is a munkaerő kereslete — a termelés növekedésével összehasonlítva — indokolatlanul nagy volt; a szabályozórendszer ebből a szempontból túlbiztosításra ösztönzött. Ennek tulajdonítható az is, hogy a vállalatok csak azokban az ágazatokban használták fel nagyobb mértékben az átlagbér növelésére meglévő lehetőségeiket, ahol a részesedési alap fajlagosan kicsi volt.

Létszámnövelés — béremelés — beruházás

Kétségtelen tehát, hogy az átlagbér-szabályozás a reform gyenge pontjának bizonyult. Alkalmazását — előrelátható hibái miatti aggályaink ellenére — nemcsak a foglalkoztatási gondoktól való félelem, hanem a bérszínvonal nagyon határozott szabályozása indokolta. A baráti országok tapasztalatai annak idején figyelmeztettek ennek szükségességére. Mind Csehszlovákiában, mind Jugoszláviában a gazdasági reformintézkedések a kiáramló vásárlóerő fékentartása szempontjából nem hozták meg a várt eredményt, ténylegesen inflációs jelek mutatkoztak. *Nekünk sikerült megfelelő keretek között tartani a bérek és az árak mozgását, de az ezt biztosító szabályoknak kedvezőtlen hatásai is mutatkoztak.*

Nyereségadóztatási rendszerünk hatására eltérő a termelési tényezők (az élő és a holt munka) értékelése. Ennek különösen a pótlólagos befektetések szempontjából van jelentősége. *A magyar költségstruktúra sajátossága, hogy az élő munka költsége az összköltségnek viszonylag kis hányada. Ez nem eléggé ösztönöz a technikai fejlesztésre.* Ezt bizonyítja az is, hogy sokszor viszonylag több jövedelmet realizálnak azok a vállalatok, amelyeknek eszközei az átlagostól elhasználtabbak vagy viszony-

lag lassan amortizálódnak. Még az sem ellensúlyozza ezt, hogy a mai érdekeltségi rendszerben a termelési tényezők értékelésekor az eszközleltési járuléknem reagál az eszközök elhasználtság fokára.

Amikor szabályozásunknak azt a gyengeségét elismerjük, hogy a létszám növelésének és vele szemben a bérszínvonal fejlesztésének terhei, továbbá a létszám növelésének és vele szemben a beruházásnak a terhei jelentősen eltérőek, akkor egyúttal azt is mondjuk: *közgazdaságilag a létszám-növelés, valamint a bérfejlesztés és a beruházás terheinek (adóinak, járulékaiknak stb.) olyan aránya tekinthető indokoltnak, amely biztosítja népgazdasági méretekben a fogyasztás és a felhalmozás kívánt arányait anélkül, hogy előírnánk a vállalati nyereségnek részesedésre és fejlesztésre való kötelező felhasználási arányát.*

A személyes érdekesség tekintetében továbbra is az a fő követelmény, hogy a személyi jövedelmek differenciálódjanak a végzett munka minőségének és mennyiségének megfelelően. Az elmúlt másfél évben azonban sok tekintetben inkább nivellálódás következett be, semmint differenciálódás.

A részesedési nyereség felosztása volt talán a szabályozó rendszernek legtöbb vitát és legélesebb kritikát előidéző pontja, különösen a részesedési alap kategóriának arányait és a felosztás módszerét illetően. Mégis talán azt lehet mondani, nem annyira a módszer gyengesége, közgazdasági tartalma kritizálendő, hanem inkább az a mód, ahogyan ezt a rendszert a közvélemény megismerte. Közgazdasági szempontból inkább az a rendszer kifogásolható oldala, hogy még mindig túl sok megkötést tartalmaz a vállalatok számára, túlságosan bürokratikus, nem pedig az, hogy különbséget tesz a vállalatoknál dolgozó emberek munkája, és az ehhez kapcsolódó nyereségrészesedés között. A felosztási rendszer főleg politikai szempontból kapott sok bírálatot, pedig ez nem jelentette az emberek értékrend szerinti felosztását. A közvélemény általában úgy ítélte meg a rendszert, hogy rendkívül nagy előnyt nyújt a vállalati vezetőknek. Ezzel szemben az első év tapasztalatai szerint a vezetők jövedelme nem nőtt sokkal jobban, mint a III. kategóriába tartozóké. A téves megítélésnek az az oka, hogy a vezetők korábbi negyedévi és egyéb prémiumai, jutalmi — amelyek valószínűleg nem voltak széles körben ismertek — a reform után beépültek a részesedési alapba. Mindenesetre az a tény, hogy a megosztási rendszert nem sikerült a közvéleményben jogosnak elfogadtatni, szükségessé teszi megváltoztatását.

Helyes volna, ha a vállalati vezetők prémiumának egy része bekerülne az alapbérbe, vagyis a vezetők fix — nyereségtől független — fizetése magasabb lenne. Ezáltal az eddiginél nagyobb mértékben juthatna kifejezésre a vezető által vállalt felelősség. Emellett a jövedelem további része a jövőben is a nyereségtől, a vállalat gazdálkodásától függne. Kívánatos továbbá, hogy a személyi jövedelem növelésére szolgáló nyereség felosztása az eddigieknél jobban a vállalat hatáskörébe kerüljön, természetesen a maihoz hasonló kategóriák nélkül. Vigyázni kell arra, ne alakuljon ki egészségtelen nivellálási tendencia, vagyis, hogy a rendelkezésre álló jövedelemrészt az eddiginél nagyobb hányadban a tényleges és konkrét feladatokkal összefüggő prémiumokra, jutalmazásra adják ki.

Célszerű lenne következetesen megvalósítani, hogy a vállalati vezetők munkáját ne csak az éves, rövidtávú nyereség alapján értékeljék, ha-

nem az anyagi elismerésben az is kifejezésre jutna, mit tett a vezető az egész vállalat fejlődése, piaci pozícióinak erősítése végett. Ez nem új gondolat, a reform előkészítésekor is törekvés volt erre, de a szabályozórendszer keretében nem sikerült a kellő formába öntése. Ezt segítette volna elő — a többi között — a felügyelőbizottsági rendszer, mert lehetővé tette volna, hogy a vállalat működését — s ezáltal a vezetők munkáját — olyan testület értékelje, amely a nyereségben megmutatkozó intézkedéseken túl a vállalat perspektivikus fejlődését is figyelembe veszi. Sajnos ez a forma nem tudott az első évben kellő polgárjogot kapni, aminek az is oka, hogy módszereit nem dolgozták ki eléggé.

A jövedelem szabályozási és az érdekeltségi rendszer továbbfejlesztése három ütemben, fokozatosan látszik megvalósíthatónak. Az első lépés a bérszínvonal-szabályozás részleges módosítása, a béremelés és a létszámbővítés terheinek egymáshoz közelítése lehet. Ezzel együtt — már 1970-ben — kell megoldani a vezetők és a dolgozók személyes érdekeltségi rendszerének átalakítását. Ezután kerülhet sor az élő és a holt munka értékelésében meglévő különbségek csökkentésére, majd harmadik szakaszként vezethetjük be a nyereség kötelező megosztás nélküli adóztatását.

A műszaki haladás kérdései

A gazdasági hatékonyság fokozásának legfontosabb tényezője a műszaki haladás. Az e téren meglévő fejlődési lehetőséget is befolyásolja a reform előtt kialakult helyzet. Hosszú évek óta, s még 1969-ben is, a beruházási piacon a kereslet és a kínálat között feszültség tapasztalható. 1969 elején több intézkedés történt a feszültség csökkentésére:

- igyekeztünk csökkenteni a nagy beruházások részarányát,
- szigorítottuk a beruházási hitelfeltételeket és
- bevezettük az építési-szerelési adót.

Az intézkedések részben hozzájárultak a piaci feszültségek csökkentéséhez, de *a beruházási piac problémáját csak hosszabb idő alatt lehet megoldani.*

A műszaki haladás elősegítésére a következő eszközök állnak rendelkezésünkre: az eszközkötési járulék, az amortizációs rendszer, a beruházási döntési szférák szabályozása, a vállalati források átcsoportosítása.

Az eszközkötési járulék az eszközök minimális gazdasági hatékonyságának kifejezője és egyúttal a költségvetés stabil bevételi forrása. Már a reform kezdetén felmerült a probléma, hogy a bruttó eszközérték után fizetett eszközkötési járulék nem veszi kellően figyelembe az állóeszközök tényleges állapotát, *egységes* hatékonysági követelményt támaszt, függetlenül a működő eszköz valóságos értékétől. Ez különösen hátrányos a régi, korszerűtlen állóeszközökkel rendelkező vállalatokra, amelyek termelési feltételei rosszabbak, de az ebből adódó költségtöbbletet nem tudják realizálni a piacon. Lehetőség látszik olyan változtatásra, hogy a jövőben a vállalatok állóeszközeik nettó értéke után fizessék az eszközkötési járulékot. Így a vállalatok számára a kevésbé értékes, jobban elhasználódott eszközök terhe kisebb lesz; ezáltal jövedelemképzési lehetőségeik reálisabbakká válnak, mert nem lesznek

kisebbség, mint azoké a vállalatoké, amelyek jobb felszereléssel termelnek.

Amortizációs rendszerünket leginkább merev, lineáris (időben egyenletes) kulcsai miatt éri kritika. A jelenleg érvényben levő leírási kulcsok nem fejezik ki kellően a berendezések, gépek erkölcsi kopását, általában csak a fizikai pótlásra vannak tekintettel. Emiatt nem ösztönöznek kellően a műszaki fejlesztésre, a technikai haladás gátjává válhatnak. Különösen egyes erőteljesen, dinamikusán fejlődő iparágakban probléma ez, ahol a műszaki fejlesztés szolgálatában nagyobb amortizáció is elviselhető lenne. Vizsgálódások folynak, vajon milyen eredménnyel járna a lineáris leírás helyett a gyorsított leírás bevezetése. Kétségtelen, hogy a gyorsított leírás előnyös a műszaki fejlesztés lehetőségei szempontjából, de széleskörű bevezetése mai viszonyaink között az árszínvonal emeléséhez vezethet. Ezért legfeljebb a kivételesen dinamikus (pl. külkereskedelmi szempontból fontos) ágazatokban való engedélyezése képzelhető el.

Az amortizációs szabályozás másik problémája, hogy nem feltétlenül ott áll rendelkezésre az amortizáció kellő összegben, ahol felmerül a pótlási szükséglet. A továbbfejlesztés egyik megoldása lehet a differenciált visszahagyási módszer, vagyis az, hogy differenciáltan állapítanánk meg az amortizáció befizetendő részének nagyságát. Ennek megfelelően a vállalatnál visszamaradó hányadot egyrészt az állóeszközök állapota, másrészt az állami és a vállalati jövedelmek felhasználásában megkívánt egyensúly határozná meg. Előnyösebbnek látszana azonban olyan megoldás, hogy az új beruházások amortizációja teljes egészében a vállalatoknál maradjon (például: a meglévő állóeszközök értékét 20—25 év alatt visszafizetnek a vállalatok a költségvetésnek amortizációbefizetesként). Ez jobban ösztönözné új befektetésekre, fejlesztésre.

1968-ban a beruházások területén a várnál gyorsabban növekedett a vállalati saját források jelentősége, a decentralizálási folyamat e tekintetben gyorsabb volt a tervezettnél. A beruházási összvolumen 51%-át központi forrásból, 12%-át a hitelrendszeren keresztül, míg az összes beruházási érték 37%-át a vállalati saját forrásokból finanszírozták. 1969 első felében hasonló arányok alakultak ki.

A *beruházási szabályozás* keretében nagyobb jelentőségű módosítások nincsenek kialakulóban. Lassan a gyakorlatban is kikristályosodik a beruházási kategóriáknak már a reform előkészítésekor felvázolt rendszere:

— *Az alapanyag termelés, az infrastruktúra fejlesztésében az állami elhatározások a döntők, az ilyen beruházások finanszírozási terheit javarészt az állami költségvetés viseli.*

— *A központi fejlesztési koncepciókban meghatározott követelmény-rendnek megfelelő, egyedileg meghatározható jelentős beruházások megvalósulását a vállalati szférában sok esetben csak állami intervenció biztosítja. Itt az állami hozzájárulás és a vállalati részvétel összhangját kell megteremteni: az érdekelt vállalatok a megajánlott költségvetési juttatás ismeretében dönthetnek arról, hogy saját forrásaik felhasználásával a beruházás számukra kedvező-e vagy sem. Ha nincs elegendő saját forrásuk e célra, akkor a hitelversenyben vehetnek részt. Ha a gazdasági struktúra szempontjából kívánatos a beruházási objek-*

tum létesítése, akkor az állami hozzájárulás feltételeit úgy kell alakítani, hogy a beruházás megvalósuljon. Ha az érdekelt vállalatok nem vállalkoznak a fejlesztési cél megvalósítására, akkor az állam mérlegelheti, hogy növeli-e a költségvetési juttatást, esetleg új vállalatot alapít. Az állami intervenció különböző formákban történhet: vissza nem térítendő költségvetési juttatás mellett lehet például egyszeri vagy folyamatos adókedvezmény, a hitelkamat terhének átvállalása stb.

— *A célcsoportos beruházások* a jövőben valószínűleg nagyobb jelentőséget kapnak. Az állam előre bizonyos feltételeket hirdet, és a vállalatok minden szektorban jogosultak a hozzájárulás igénybevételére, ha a vállalati fejlesztés e feltételeknek eleget tesz.

A reform első évében a beruházások finanszírozásában a „hitelsáv” viszonylag szűk volt, mert a folyamatban levő beruházások igényei lekötötték a hitelezésre rendelkezésre álló forrásokat. A beruházási és a hitelpiac feszültsége következtében közleplejártatú hitelekből sem volt lehetséges a folyamatos hitelellátás, rendkívül erős szelekciót kellett alkalmazni. Sokszor kellett visszautasítani a vállalatok szemében gazdaságosan minősülő beruházásokat is, mert a beruházási piaci egyensúly általános érdeke megkívánta ezt.

A jövőben a hitelnek nagyobb szerepet kell kapnia a beruházásban. A közelebbi cél az, hogy *a hitel részaránya a beruházások finanszírozásában a mai mintegy 10⁰/o-os arálynak csaknem kétszeresére emelkedjék*. A nagyobb hitelvolumen folyósítása mellett a jövőben a megtérülési követelményt, a beruházás hatékonyságát is az eddiginél jobban figyelembe kell majd venni, hogy így *a hitelversenyben a hatékonyabb beruházást, fejlesztést megvalósítók a jelenleginél kedvezőbb helyzetbe jussanak*.

A beruházási rendszer továbbfejlődésének lényeges feltétele a *vállalati források átcsoportosítási lehetőségének megeremtése*. A gazdasági struktúra átalakításához kedvezőbb feltételeket biztosítana, ha a vállalatoknak nagyobb döntési lehetőségük és érdekelttségük lenne termelő alapjaik és beruházási forrásaik ésszerű mozgatásában. Ez azt jelenti, hogy a vállalatok nemcsak saját vállalatukon belül, hanem azon kívül is befektethetik jövedelmeiket, nyereségüket. Az átcsoportosításnak két módja lehetséges. Az eddigi „hagyományos”, közvetett forma, amikor a vállalatok a bankban tartós betétként elhelyezik szabad eszközeiket, ezért kamatot kapnak, s a bank beruházási hitelként más vállalatoknak juttatja ezeket az eszközöket. Ha a gazdasági szerkezet előnyös átalakítása és a hatékonyság növelése területén előre akarunk lépni, nem gátolhatjuk meg, hogy a jövőben a közvetlen átcsoportosítási formák is kibontakozhassanak. Közvetlen átcsoportosítási forma például új közös vállalat alapítása (ekkor a vállalatok a befektetések arányában részesednek a jövedelemből); ideiglenes beruházási hozzájárulás nyújtása egyszeri juttatás vagy megtérítési kötelezettség mellett. A vállalati megtakarítások közvetlen átcsoportosítása elősegítené, hogy a vállalatok a velük termelési vagy forgalmazási kapcsolatban álló más vertikumokban például szűk kapacitás-keresztmetszeteket feloldjanak; hogy mérlegeljék, vajon saját vállalatuk fejlesztése, a termelés bővítése, a termékek korszerűsítése vagy más vállalatnál történő befektetések jövedelmezőbb-

bek-e. A közvetlen átcsoportosításokat részben pénzügyi konstrukciókkal, a szabályozórendszer megfelelő fejlesztésével, részben a mai merev szervezeti keretek és formák feloldásával kell elősegíteni.

Az ár- és a monetáris rendszer

Az ár- és a monetáris rendszer fejlesztése az előbbiekkal szorosan összefüggő feladat, az árak és a jövedelmek olyan mozgását jelenti, amelynek eredményeképpen a forint-valuta konvertibilitása fokozatosan megteremthető.

A kérdés reális megítéléséhez elengedhetetlen annak tisztázása, milyen feltételeknek kell teljesülniük, hogy a valuta konvertibilis legyen. Sokszor nem kap kellő hangsúlyt a konvertibilitás emlegetésekor az a számkra mindenekelőtti feltétel, hogy *az országban a társadalmi munka termelékenysége a nemzetközi, a világgpiaci átlag körül helyezkedjék el, vagyis a népgazdaság versenyképes legyen.* További feltétel a gazdaságon belül a világgpiaci árak megfelelő (a gazdasági fejlettséghez igazodó) mértékű érvényesülése. Harmadszor, kellő egyensúlyi állapot a beruházási és a fogyasztási piacon, valamint a külkereskedelemben. Végül, az ország kellő valutatartaléka, amely biztosítja a kitaratást, a zavartalanságot, az egyensúlyi helyzet átmeneti felbomlása idején. Ezek a feltételek igen „súlyosak” számkra és megteremtésük hosszabb időszakot igényel.

A termelékenység, versenyképesség kérdését, a gazdasági egyensúly problémáját már érintettük, a valutatartalékok megszerzése pedig az egész folyamat komplex eredménye. Így most részletesen a világgpiaci árak és a hazai árak viszonyáról szükséges szólni. A probléma két kérdés köré csoportosul:

— Az átlagos valutakitermelési költségek milyen viszonyban állnak a valutaárfolyammal?

A reform kezdetén az egységes külkereskedelmi árszorzókkal szemben azt a követelményt támasztottuk, hogy az áruforgalom két fő területén lássák el a ténylegesen ható árfolyam funkcióit; vagyis „quasi-árfolyam”-ként működjenek. Ezeket az egységes szorzókat ma kiegészíti az állami visszatérítés rendszere, a vámrendszer, az import forgalmiadó rendszer és a tőkésrelációjú export egyes területein az adóvisszatérítési rendszer. Az elmúlt másfél év tapasztalatai azt mutatják, hogy *a rubel és a dollár átlagos kitermelési költsége magasabb a számítottnál*, dollárviszonylatban lényegesen, rubelviszonylatban kisebb mértékben haladja meg ezt a szintet. Ennek hatásával a szabályozási rendszerben mind az export-, mind az import-orientáció vonatkozásában számolni kell.

A valutáris kérdések prespektivikus megoldásának két alternatívája merülhet fel: az exportösztönzést növelni vagy a nemzetközi munkamegosztásban való részvételt bővíteni.

Az exportösztönzés fokozására felmerült olyan elgondolás, hogy ezt a nyereségadó vagy más ártényező mérséklése útján a termelői árak színvonalának csökkentésével kellene elérni. Ezáltal az *export változatlan külkereskedelmi árszorzóval előnyösebbé válik*, több jövedelmet hoz a vállalatoknak. Megnyugtatóan nem valószínűsíthető azonban, hogy a vállalatok hogyan reagálnak az adókedvezményre, általános adóelenge-

désre, az ártényezőök (pl. az eszközlekötesési járuléök) mérséklésére. Előfordulhat, főleg azokon a területeken, ahol nincsenek kötött árak, ahol nagy a kereslet a termékek iránt, hogy a vállalatok egyáltalán nem csökkenének a termelői árakat és a kedvezményeket kizárólag nyereségük növelésére fordítanak.

A másik alternatíva: *a pénzügyi szabályozórendszer különböző elemeivel előmozdítani a nemzetközi munkamegosztásban való részvételünk növelését.* Ez a technikai fejlesztésnek, a struktúráváltotatásnak a támogatását jelenti. Ennek érdekében felmerülhet a vámok színvonalának mérséklése, ami kedvező feltételeket teremthet a modern technika importálására. Az exportra termelő iparágaknak, vállalatoknak hitelkedvezményeket lehetne adni; fejlesztési hiteligenyüket preferenciális elbánásban lehetne részesíteni. A gyorsított leírás megengedésével is elő lehetne segíteni a versenyképesség fokozódását. Exporttámogatási rendszerünket olyan irányban kellene továbbfejlesztetni, hogy a jelenlegi válatl, tehát egyedi és eseti — sokszor szubjektív — alapon megállapított támogatás helyett egy-egy iparágra állapítsunk meg általános követelményeket. Az ilyen felfogásra épített adóvisszatérítési rendszer kedvezőbb helyzetbe hozza az átlagosnál jobban, hatékonyabban termelő vállalatokat. Az exportképesség fokozása tényleges importversenyt is követel. A szocialista országokból származó import nagyfokú liberalizálására kell törekedni. A szabályozórendszer mindezen elemei együttesen a világpiaci árak közelebbhozásával a tényleges hatékonyságot kifejező belöldi árak kialakulása irányában hatnak.

Szorosan idekapcsolódik elfogadott álláspontunk a szocialista integráció kérdésében. Eszerint már a közeljövöben meg kell teremteni *a szocialista integráció olyan multilaterális kereskedelmi és elszámolási rendszerét, amely a tervszerű együttműködés keretében elősegíti az árupiacok, a termelő vállalatok és a gazdasági szervek közvetlenebb kooperációját, a tőkeáramlás (később esetleg a munkaerő-áramlás) fokozatos kialakulását a szocialista országok közösségén belül.*

— A másik fő kérdést *a belső árrendszerben meglevő diszparitások* vetik fel.

Belső árrendszerünkben diszparitás van a mezőgazdasági és az iparcikkek árjai között. A vita itt arról folyik: azonos árszínvonal megteremtése vagy a különbség fenntartása az indokolt? A vita még minden bizonnyal sokáig elhúzódik. Ma már az az irányzat kezd érvényre jutni, amely szerint indokolt a diszparitás fenntartása mindaddig, amíg a mezőgazdaság és az ipar között a munka termelékenysége tekintetében lényeges különbségek vannak.

Kétségtelen azonban, hogy szükséges lenne a mezőgazdasági belső árarányok változtatása, éppen a termelékenység alakulásának megfelelően. A növénytermelés árait, illetve ártámogatását csökkenteni kellene, az állattenyésztési felvásárlási árakat pedig emelni.

A mezőgazdasági üzemek jelenlegi gazdasági és műszaki színvonala miatt változatlanul nagy szerep hárul az állami befolyásolásra a műszaki fejlesztés és a mezőgazdaság iparosítása tekintetében. A mezőgazdasági termelés és fejlesztés nemcsak mikrogazdasági kérdés, hanem az egész társadalmi foglalkoztatási struktúra problémája is, ami fenntartja az állami befolyásolás jelentőségét. Az állami befolyásolás, a gazdaságpoli-

tika mindenkori feladata, hogy a mezőgazdaságban úgy kösse le vagy szabadítsa fel a munkaerőt, ahogyan az az egész népgazdaság fejlesztése és a termelékenységi színvonal által determinált arányos munkaerő foglalkoztatás szempontjából indokolt.

A fogyasztói árak rendezése is napirenden levő kérdés, mert az *érvényes fogyasztói árak indokolatlanul eltérnek a társadalmi ráfordítástól, a környező országok fogyasztói áraitól*. A legfontosabb élelmiszerek ára, a főbb szolgáltatások díja alacsony, a ruházati cikkek — különösen a pamutárak, a szintetikus áruk és általában a kötöttárak — ára túlzottan magas. Mindez károsan hat vissza a fogyasztási struktúrára, zavarja az újratermelés folyamatát. A fogyasztói árak rendezése, változtatása megváltoztatja a fogyasztási struktúrát. A változtatást — társadalmi szempontból — csak olyankor lehet megtenni, ha az árak és a struktúra átrendezése a bérből és a fizetésből élők minden rétege számára a nominál- és a reáljövedelem emelkedését jelenti. Tehát a fogyasztási struktúra átrendezése akkor lehet eredményes, ha az árváltozás hatásait a társadalom legtöbb rétege, az ipari munkások, a mezőgazdasági dolgozók, általában a bérből és a fizetésből élők, a nyugdíjasok, a nagycsaládosok számára teljesen egyértelműen jövedelemjuttatással *túlkompenzáljuk*, a mezőgazdasági lakosságnál pedig *nem okozunk csökkenést*. A feladat tehát igen nehéz. Ennek ellenére nem hosszú időn belül szembe kell nézni ezzel a problémával.

Általános követelmények a szabályozók továbbfejlesztésével szemben

A szabályozórendszer továbbfejlesztése a jövőben állandóan előttünk álló *folyamatos feladat*. A jelen időszakban az alábbi általános követelmények érvényre juttatásának lehetőségét és legcélszerűbb módjait szükséges keresni:

— fokozni kell a vállalatok alkalmazkodó képességét a gyorsan változó piaci feltételekhez (ez a jövedelemszabályozási rendszer kötöttségeinek enyhítését igényli és azt, hogy inkább az adózás befolyásoló hatására bizzuk a vállalatnál maradó nyereség felosztását részesedési és fejlesztési alapra);

— növelni kell az érdekeltség intenzitását, a nyereségnek és az érdekeltségi alapnak erőteljesebb differenciálását a hatékonyság függvényében (ez a termelési tényezők racionálisabb értékelését, a szabályozórendszer nivelláló elemeinek szűkítését, a struktúrajavítást szolgáló támogatási rendszer továbbfejlesztését feltételezi);

— el kell érni, hogy a termelés döntő fontosságú ágaiban a munka termelékenysége az előző időszakhoz képest gyorsabban növekedjék, egyidejűleg — a demográfiai adottságokat is figyelembe véve — népgazdasági méretekben tartani kell a társadalmilag kielégítő foglalkoztatottságot;

— növelni kell gazdaságunk nemzetközi versenyképességét, ennek legfontosabb feltételeként meg kell gyorsítani a termelés technikai korszerűsítését, javítani kell hatékonyságát;

— törekedni kell arra, hogy a nemzetközi munkamegosztásba való bekapcsolódásunk szélesedjék, hatékonysága növekedjék, elsősorban a

szocialista országokkal való gazdasági kapcsolataink fejlesztési lehetőségeinek jobb kiaknázásával (a külkereskedelmi áruforgalom — az export és az import — volumenének növelését össze kell kapcsolni a forgalom összetételének, gazdaságosságának és a versenyfeltételeknek a javításával);

— ezeknek a céloknak a megvalósulására alapozva kell emelni az életszínvonalat (a hatékonyság és a termelékenység gyorsabb növekedése feltételezi, hogy a reálbér növekedése az életszínvonal emelkedésének a korábbinál meghatározóbb tényezőjévé váljék).

A szabályozórendszer továbbfejlesztésekor a legfontosabb feladat megőrizni a reform egészét, megtartani lényegét, nagyon átgondoltan és összefüggő módon változtatni ott, ahol ma már világosan látjuk, hogy túlzottan óvatosak voltunk, vagy egyes részleteket nem sikerült tökéletesen megkonstruálnunk.

A reform gazdasági eredményei, a továbbfejlesztésre vonatkozó elgondolások feljogosítanak bennünket arra, hogy gazdaságpolitikai elképzeléseinket reálisnak tekinthessük: országunkat belátható időn belül a fejlettebb országok sorába emeljük mind a gazdasági fejlettség, mind az életszínvonal tekintetében.

SAJTÓ ALATT!

RÓKA RÓBERT:

BANKHITEL A GYAKORLATBAN

(Kézikönyv vállalatok és szövetkezetek számára)

A gazdaságirányítási rendszer reformja jelentős változásokat hozott a gazdálkodó szervek pénzgazdálkodásában, pénzellátásában, így hitelgazdálkodásában is. Ez utóbbinak igen fontos szerep jut a zavartalan vállalati munka feltételei között. A vállalatok, szövetkezetek nagyobb gazdasági és pénzügyi önállósága következtében a belső műszaki, gazdasági, termelési stb. kérdések sokkal szorosabb, közvetlenebb kapcsolatba kerültek a hitelügyekkel. A vállalatok pénzügyi lehetőségei ma már — a fejlesztési lehetőségektől a készletek alakulásáig — számos döntést meghatároznak, illetve befolyásolnak.

A könyv tárgyalja a hitelezés alapelveit, a hitelrendszer szerkezetét, a hitelfajtákat. Ismerteti a gazdálkodó szervek és a bank hitelkapcsolatát, a hitelezési eljárást és befejezésül a hitelgazdálkodás ágazati sajátosságait (ipar, mezőgazdaság, belkereskedelem, külkereskedelem).

A szerző az elmúlt rövid idő gyakorlatának, a megoldási módokatoknak az összefoglaló ismertetésén túl a napi munkában előforduló problémák megoldásában nyújt segítséget a pénzügyi szakembereknek.

Kb. 200 l., fűzve kb. 17,— Ft

A Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó kiadványa

Az energiastruktúra elemzése értékmutatókkal

Az energiafelhasználás mennyiségét, felhasználás és források szerinti arányait, struktúráját a *népgazdasági energiámérlegek* tartalmazzák. Ilyeneket évente készít az Országos Energiagazdálkodási Hatóság (illetve ennek intézkedései és intenciói alapján az Energiagazdálkodási Intézet), valamint a Központi Statisztikai Hivatal¹. Ezek a mérlegek azonban kivétel nélkül csak *kalóriaértékben* készültek és készülnek a jövőben is, hiszen ez az a „közös nevező”, amelyre az összes energiahordozók természetes mértékegységben átszámíthatók.

Van azonban még egy olyan közös nevezőnk, amely az egyes energiaszektorokat nemcsak egymással, hanem a társadalmi termelőszféra egészével közös számítási alapra helyezi: mégpedig az árak, vagyis az érték kategóriák felhasználása. Az energetika a népgazdaságon belül egységes (pontosabban: quasi egységes) rendszert képez, amelynek mikrovilágában a „közös anyanyelvet” nemcsak Magyarországon, hanem a világon mindenütt a kalóriában való elszámolás teremti meg. Értékkategóriákkal tudomásom szerint sem energiámérlegek, sem forrás-felhasználás szerkezeti elemzések nem készültek, pedig az *ágazati kapcsolatok modelljei* — megfelelő részletességű, dezaggregált formában — erre módot és lehetőséget nyújtanak. Ezt törekszem az alábbiakban bemutatni.

Az ágazati értékaggregátumok felhasználása esetén a kalorikus adatokra felépített mérlegekhez képest kevésbé hű a kép annyiban, hogy az energia-hordozókat termelő vagy átalakító szektorok értékadataiban *nemcsak energia-hordozók vannak, hanem mellékprofil — illetve profilidegen tevékenység — és szolgáltatások is*. Az 1965. évi 150 szektorbontású NIM ágazati kapcsolati mérlegek adatai szerint az energiatermelő és átalakító ágazatok termelési értékének ez maximálisan mintegy 8—10 százalékát teszi ki (az aggregáció mértékétől függően).

Megítélésem szerint azonban az érték kategóriái közgazdasági elemzés céljára való alkalmazása — az előbb említett hibalehetőség ellenére — többet használ, mint árt. Az igaz ugyan, hogy minden energiahordozó közös nevezője az energiataralom, a kalória azonban csak *látszólag* közös kifejezőmód, amivel nagyon csínján kell bánnunk, ha gazdasági elemzést végzünk. Az az egymillió kalória ugyanis, amely a szénben „testesül meg”, *gazdasági szempontból korántsem azonos* azzal az egymillió kalóriával, amely az olajban vagy a gázban van. Sőt még a szén különböző fajtáiban levő energiataralom is más és más gazdasági értékű lehet azonos kalóriamennyiség esetén is, erre

¹ KSH kiadványok:

Energiámérleg 1959; Népgazdasági Energiámérleg 1960—61; Népgazdasági Energiámérleg 1959—1965. Népgazdasági energiámérleg (módszertani füzet 5. sz. 1968.).

OEGB és EGI kiadványok:

Energiagazdálkodási Statisztikai Évkönyv 1965; Energiámérleg 1959., 1960., 1961., 1962., 1963., 1964., 1966. években. A cikkben szereplő adatokat túlnyomórészt a KSH kiadványokból vettem.

— többek között — az OMF B ilyen irányú vizsgálatai már évekkkel ezelőtt kvantitatív elemzések alapján jól rámutattak.²

Mivel az energiahordozók egymással elvileg helyettesíthetők — bár a gyakorlatban ez a helyettesíthetőség a sok feltétel és korlátozó tényező (elsősorban idő és pénz) miatt csak részben áll fenn —, az energiahordozók árrendszerének kialakításakor számolni kellett a különböző anyagi testben megjelenő energiataralom használati értékarányainak különbözőségével is. Ennek következtében az energiahordozók arányai kifejezik a használati értékben levő különbségeket is, amit a kalorikus alapon összeállított számítások egyáltalán nem mutatnak ki. Az árrendszer torzításai és az ÁKM³ szektorok értékaggregátumában levő idegen elemek ellenére több szempontból helyesebb, közgazdasági elemzés céljára alkalmasabb képet nyújtanak, mint a természetes mutatók.

Igaz, hogy árrendszerünk nem konzekvens: másképpen képezi (és képezte 1968 előtt) az alap-energiahordozók és másképpen a szekunder (átalakított) energiahordozók árait. Megint mások a termelői árak és a lakossági fogyasztásra kerülő energiahordozók árképzésének elvei. Mivel az energiahasznosítási hatásfok ehhez képest sokkal nagyobb mértékben szóródik, meggyőződés, hogy az árak, tehát az érték kategóriák figyelembevételével számított energetikai elemzések nagyon hasznosak, sőt újszerű, közgazdaságilag helyesebb megállapításokra is alkalmasak, mert a kalóriát hordozó árutest sajátosságának (használati értékének) kifejezésére is törekszenek.

Az energiaszektorok helye és arányai a népgazdaságban

Az 1965. évi 86 szektorbontású ágazati kapcsolati modellben az energia-termelő és -elosztó szektorokat a következő 7 ágazat képviseli:

- szénbányászat,
- brikettgyártás,
- kőolaj- és földgázkitermelés,
- villamosenergia-termelés és -elosztás,
- kőolaj-feldolgozó ipar,
- városigázgyártás,
- szénfeldolgozó ipar.

Az 1961. évi mérleg a szénbányászatot a brikettgyártással, a városigázgyártást a szénfeldolgozó iparral közös szektorban mutatja ki.

Ismételten emlékeztetnem kell arra, hogy a felsorolt ágazatok tevékenysége nemcsak energiatermelésből áll. A szénbányászat termelési értéke a szénen kívül többszázmillió forintos nagyságrendben a saját rezsimben végzett beruházások és egyéb szolgáltatások értékét is tartalmazza. A kőolajtermelő és a villamos energia ágazatokban hasonló a helyzet. A kőolaj-feldolgozó, városigázgyártó és szénfeldolgozó ipar termékeinek egy része nem energiahordozó (például útépítő bitumen, kenőolaj, kőszénkátrány stb.).

Az ágazati kapcsolatok „A” típusú mérlegeiben az egyes szektorok értéke adatainak összegében a belföldi termelővállalatok termelési értékén kívül az ágazat profiljába tartozó termékek importja, az ún. „kiegészítő import” is szerepel. Ezek együttes összege jelenti a rendelkezésre álló „összes elosztható forrás” értékét. Az energiaszektorok összes forrásának értéke 1961-ben

² Például: Az energiahordozók közti választás irányelvei, „D” tanulmány. Az arányok értékelésére: a 6000 kalóriás sziléziai importszén — a felhasználási módtól függően — mintegy 10–50 százalékkal jobb gazdasági hatásokkal hasznosítható, mint az átlagos hazai 3000 kalóriás barnaszén. A földgáz háztartási (főzési) felhasználás esetén 300–400 százalékkal több szénkalóriával egyenlő teljesítményt nyújt.

³ Ágazati kapcsolatok mérlege.

32,1 Mrd Ft, 1965-ben pedig 40,9 Mrd Ft volt. A nem energiahordozó jellegű „mellékprofil” értékétől eltekintve, ez az összeg jelentette a rendelkezésre álló energiahordozók összes értékét. Ez az összes forrás, illetve elosztás népgazdasági szintű értékének 1961-ben 7,8 százaléka, 1965-ben pedig 8,2 százaléka volt. Mindenesetre feltűnő jelenség, hogy az *energiaszektorok halmazotti* (egymás közti átadásokat is tartalmazó) *értékének részaránya a társadalmi termelés egészéhez viszonyítva nem csökkent, hanem növekedett.* A 8,2 százalékos azonban korántsem jelenti azt, hogy a termelőszektorok társadalmi termelési költségeiben az energiahordozók ilyen arányban vesznek részt. Az energiahordozók átalakítása, valamint a különböző anyagi formában testet öltő energiahordozók kölcsönös felhasználása, az energiaszektorok közötti „belső halmazás” viszonylag igen jelentős. 1961-ben 9,3, 1965-ben pedig 10,5 Mrd Ft volt, tehát az összes forrás értékének 25—30 százaléka közt mozog.

1961-ben az energiaszektorok egymás közti „önfogyasztásán” felül jelentkező összegekből végső felhasználásra (főleg exportra és nem termelő fogyasztásra) 1961-ben 7,1 Mrd Ft, 1965-ben pedig 10,7 Mrd Ft-ot kitevő érték került, tehát a társadalmi termelés (termelőfogyasztás) egyéb, nem energiatermelő ágazatai 1961-ben 15,7, 1965-ben pedig 19,7 Mrd Ft összegű energiahordozót használtak fel.

Az energiaszektorokon kívüli, népgazdasági termelőszféra energiafogyasztásának értékében (feltéve, hogy a szektorok kibocsátásainak értékét teljes egészében energiahordozónak tekintjük) már csak „nettó” módon szerepelnek a felhasznált energiahordozók — az energiaszektorokon belüli egymás közti átadások nélkül — nagyrészt átalakított formában (például a szén villamos energia, a kőolaj pedig finomítványok alakjában). *A felhasznált energiahordozók aránya így is növekedést mutat:* 1961-ben a 342 milliárd Ft-os termelési érték⁴ 4,6 százaléka származott az energiaszektorokból, 1965-ben 4,8.

Az 1961. és 1965. évi ágazati kapcsolati mérlegek adatainak összehasonlítása révén elemezhetjük az 1961. és 1965. évek közt végbement változások lényegét és gazdasági hatásukat. Meg kell említeni, hogy *a második öt éves periódusokban az energiafogyasztás ütemében és szerkezetében nem álltak még be olyan döntő változások, mint amelyeknek 1965 után voltunk tanúi.* (Jellemző, hogy 1965-ben a III. öt éves terv is — 1970-re — még 32 millió tonna belföldi széntermeléssel számolt.)

1961 és 1965 között a népgazdaság egészére vonatkozó hazai bruttó termelés értéke („B” típusú ágazati kapcsolati mérlegek alapján) 369 milliárdról 440 milliárd Ft-ra nőtt, tehát kb. 19 százalékkal. *Az energiaszektorok termelése* ez idő alatt 26,8 Mrd Ft-ról 33,2 Mrd Ft-ra (kb. 24 százalékkal), az energiaszektorok kiegészítő importja 5,3 Mrd Ft-ról 7,7 Mrd Ft-ra (45 százalékkal) nőtt. *A belföldi energiahordozó-fogyasztás 4 év alatt (1961-től 1965-ig) 29,7 Mrd Ft-ról 38,6 Mrd Ft-ra, kereken 30 százalékkal nőtt.* (Az adatok a belföldi termelés és a kiegészítő import belföldi áronként mért értékeit tartalmazák, az export és a készletnövekedés levonásával.) A 30 százalékos növekedést azonban nem lehet csak a bruttó termelés értékének növekedésével, a 19 százalékkal szembeállítani. A növekedés nagyobb része ugyanis a végső felhasználásra esik (ez 6,7 Mrd Ft-ról 9,5 Mrd Ft-ra, azaz 40 százalékkal nőtt), a termelőfogyasztás energiafelhasználásának értéke tehát „csak” 26 százalékkal volt magasabb.⁵ A végső felhasználáson belül a lakossági és a közületi fogyasztás emelkedése rendkívül nagy, 68 százalékos. Ezt a nagy változást azonban annak tudatában kell elfogadnunk, hogy az átlagosnál hidegebb telek a lakosság vásárlásait (illetve ennek révén a pincékben tárolt tüzelőmenyiségeket) jelentősen eltérítetik a trendvonalaktól egy-egy év tükrében vizsgálva.

Bruttó energiafelhasználásunk kalorikus mértékkel mérve 25 százalékos

⁴ Az összes forrásból levonva a kiegészítő import.

⁵ Vö. a bruttó termelés 19 százalékos növekedésével!

kal nőtt, figyelembe véve a hazai termelést, az egyéb forrásokat (hulladék-energia), továbbá az import és export, valamint a nyitó- és zárókészletek közti különbségeket. Az arányokat az 1. sz. táblázatból olvashatjuk le.⁶ A táblázat szerint tehát a szilárd (szén, illetve szénalapú) tüzelőanyagok aránya 4 év alatt 79,2-ről 71,7 százalékra csökkent.

1. sz. táblázat

Az energiahordozók felhasználásának arányai
százalékban (10¹² kcal)

Megnevezés	Részarány	
	1961	1965
Bruttó felhasználás összesen	100,0	100,0
Ebből — szilárd	79,2	71,7
— szén	66,4	60,2
— folyékony	15,7	18,8
— földgáz ...	3,3	6,2
— egyéb	1,8	3,3

Fontos sajátosságok mutatkoznak, ha az energiatermelést és -elosztást egyetlen szektorként kezeljük, s ezt állítjuk szembe a társadalmi termelés többi szférájával. Az ágazati „differencia specifica” megállapítása céljából az 1965. évi adatok alapján egy „kétszektoros” modellt készítettem, amelynek adatai a 2. sz. táblázatban találhatók.

2. sz. táblázat

Kétszektoros ágazati kapcsolati modell 1965-ben
(Az adatok 10⁹ Ft-ban)

Ráfordítás \ Kibocsájtás	Energia-szektorok	Egyéb termelő-szektorok	Végső felhasználás	Összes elosztott forrás
1. Energiaszektor	10,5	19,7	10,7	40,9
2. Egyéb termelőszféra	5,1	205,4	245,5	456,0
3. Amortizáció	4,4	23,2		
4. Bérek, jövedelmek és felhalmozás	13,2	159,0		
5. Kiegészítőimport	7,7	48,7		
6. Rendelkezésre álló források	40,9	456,0		496,9

A modellből leolvasható az energiatermelő és -átalakító szektorban halmozott formában rendelkezésre álló összes források értékének a népgazdaság egyéb termelőszférájában jelentkező bruttó társadalmi termék értékéhez, valamint az egyes értékösszetevőknek egymáshoz viszonyított aránya.⁷

⁶ Energiagazdálkodási Statisztikai Évkönyv, 107. 1. (Országos Energiagazdálkodási Hatóság és az Energiagazdálkodási Intézet, Bp. 1965.)

⁷ A 2. sz. táblázat első oszlopának adatai a második oszlopban levő adatok százalékában.

Az energiaszektorok adatai
a társadalmi termelés összes
egyéb szektorának adatai
százalékában

Energiaszektorok kibocsátása	53
Egyéb termelőkészítők kibocsátása	2
Amortizáció összege	19
Nemzeti jövedelem (bérek, jövedelmek és felhalmozás)	8
Kiegészítő import	16
Összes rendelkezésre álló forrás értéke	9

Az említett arányok megítélésem szerint a következőket bizonyítják:

1. Az energiaszektorok egymás közti forgalma lényegesen nagyobb, viszont ezeknek a népgazdaság többi termelőkészítéjéből származó anyagfelhasználása sokkal kisebb, mint ami a rendelkezésre álló összes források átlagos értékarányainak megfelelően adódna. Ez a körülmény az energiaszektorok szoros egymáshoz kapcsolódását — az *energiagazdaság egységét* — és ezzel egyidejűleg a *többi termelőkészítőtől ráfordítási vonatkozásban fennálló viszonylagos függetlenségét* jelzi.

2. Az energiaszektorokban *realizált nemzeti jövedelem 1965-ben arányai-ban kisebb volt*, mint a többi termelőszektor átlaga, ezzel szemben *fajlagos amortizációigénye (tőkeigényessége) és fajlagos kiegészítőimport-szükséglete mintegy kétszerese volt az egyéb termelőágazatok átlagának*. 1965-ben 7,2 mrd Ft-ot fordítottunk *beruházásra* az energiaszférában, a népgazdaság beruházásainak 16 százalékát. Ebből a szénbányászat és brikettgyártás részese-dése 1,9 mrd, a szénhidrogéniparé 2,9 mrd, a villamosenergia-iparé 2,4 mrd Ft volt. Az energiaszektorok beruházásiigényessége nemcsak azzal illusztrálható, hogy 1965-ben a népgazdaság bruttó termelésének csak 7,5 százalékát reprezentáló érték előállítására érdekében (és a körülbelül ugyancsak ennek megfelelő arányú nemzetijövedelem-képzésre) a rendelkezésre álló beruházási keretek *több mint kétszer akkora* arányát kell — rendszeresen, évről évre! — ráfordítanunk. Jellemző képet mutat az is, hogy 1965-ben az öt energiaszek-torban lekötött 72,1 milliárd forintnyi álló- és forgótőke minden forintja csak 47 fillér termelési értéket és ebben 11 fillérnyi népgazdasági felhalmozást állít elő, viszont az egész szocialista iparban — energiaszektorok nélkül — a megfelelő értékek: 1,16 Ft, illetve 21 fillér. *Az energiaszektorokban tehát a tőke-hatékonyság csak fele az összes többi iparág átlagában megállapítható érték-nek*. Az energiaszektorok profiljába tartozó *kiegészítő import* a szocialista import egészének 17 százalékát tette ki, a nem szocialista importrészt is csak-nem 2 millió dollár volt. *Energiahordozó-importunk és -exportunk egyenlege* 1965-ben kb. 133 millió rubel összegű passzívumot mutat, ami — 40 Ft/rubeles szorzóval — 5,3 mrd folyó forintnak felelne meg, valójában a különbség bel-földi áron 6,7 mrd Ft volt. Kalóriaértékben számítva kerekén 60 terakaló-riát⁸ (10¹² kcal) importáltunk és 7 terakalóriát exportáltunk. Az import az összes források 31,2 százalékát képviselte.

Az energiaszektorok külkereskedelmi szerepének nagyon figyelemre méltó megvilágítását kapjuk akkor, ha az egyes ágazatok exportjának és a profiljukba tartozó termékek importjának (kiegészítő import) egyenlegeit sorba-állítjuk a szaldó negatív, illetve pozitív nagysága szempontjából.

A 3. sz. táblázatban — az 1965. évi ÁKM alapján — összefoglalt adatok szerint az energetika *kiugróan magas negatív külkereskedelmi szaldója csak-*

⁸ Terakalória név alatt tulajdonképpen terakilokalóriát értünk (10¹³ cal = 10¹² kcal) és a továbbiakban „tcal”-lal jelöljük.

nem háromszorosa volt az utána következő legnagyobb negatívummal rendelkező vegyiparénak. Ezt jelenti tehát az 53 terakalóriás importszaldó forintban, illetve devizában.

3. sz. táblázat

Ágazati termékprofilok devizamérege

(1965, mrd Ft-ban)

Ágazat	Import	Export	Hiány (—) ill. többlet (+)
Energiaszektorok	7,7	1,0	—6,7
Vegyipar (energiaátalakítás nélkül)	6,1	3,8	—2,3
Bányászat (energián kívül) ..	1,8	1,1	—0,7
Kohászat	7,4	7,3	—0,1
Építőanyag-ipar	0,7	0,8	+0,1
Gépipar	17,8	19,2	+1,4
Könnyűipar	5,1	11,0	+5,9
Élelmiszeripar	3,2	9,8	+6,6
Ipar összesen	49,9	54,1	+4,2
Építőipar	—	—	—
Mezőgazdaság	6,5	4,2	—2,3
Közlekedés	—	1,1	+1,1
Egyéb	—	2,2	+2,2
Termelőszféra összesen	56,4	61,6	+5,2

4. sz. táblázat

Az energiaszektorok egymás közti kapcsolatai

(1965. évi „A” típusú ÁKM alapján)

Szektorok	Egymásnak átadott	Egymástól átvett
	termékek értéke 1965-ben (millió Ft)	
Szénbányászat	4 725	762
Brikettgyártás	6	1 096
Kőolaj- és földgázki- termelés	3 209	86
Villamosenergia-ipar ..	818	3 233
Kőolaj-feldolgozó ipar.	1 363	3 487
Városigazgyártás	153	831
Szénfeldolgozó ipar...	233	1 012
Összesen	10 507	10 507

A népgazdasági ágak energiafogyasztása

A leginkább energiaigényes ágazat a 7 iparágból álló energiaszektor, amelynek 33,2 mrd Ft bruttó termelési értékében 10,5 mrd Ft energiahordozó-felhasználás (átalakítással kapcsolatos halmozás) szerepelt. Ez a termelési érték 32 százaléka.

A 7 energiaszektor egymásnak átadott és egymástól átvett értéktömegei 1965-ben a 4. sz. táblázat szerintiék voltak.

A táblázatból jól megkülönböztethetően kitűnik az egyes ágazatok alapenergia-hordozó termelő, illetőleg feldolgozó (átalakító) jellege. Még a legnagyobb „visszacsatolást” a kőolaj-feldolgozó ipar és a villamosenergia-ipar adatai mutatják. A táblázat megítélésem szerint alkalmas arra, hogy a 10,5 mrd forintot „önfogyasztás” főbb összefüggéseit bemutassa.

A népgazdaság egyéb termelőszektorainak energiafogyasztása 1965-ben 19,7 mrd Ft volt, ágazatonként a következő:

1. Kohászat	4 434 millió Ft
2. Közlekedés	3 202 millió Ft
3. Gépipar	2 178 millió Ft
4. Vegyipar (a vegyiparba sorolt energia átalakító szektorok nélkül)	1 714 millió Ft
5. Könnyűipar	1 648 millió Ft
6. Mezőgazdaság	1 416 millió Ft
7. Építőanyag-ipar	1 361 millió Ft
8. Élelmiszeripar	1 353 millió Ft
9. Építőipar	1 201 millió Ft
10. Belkereskedelem	768 millió Ft
Az előzőekben nem említett egyéb szektorok	355 millió Ft

Összes fogyasztás: 19 660 millió Ft

A bruttó termelés értékéhez viszonyított fajlagos energiafelhasználás szempontjából a termelőszféra ágazatai már más súlyozást kapnak. Az energiaköltségek aránya a termelési értékben, amit az említett energiaszektorok termékátadásának értékével tekintünk azonosnak, az 1965. évi ÁKM alapján százalékban a következő volt:

a) Energiaigényes ágazatok:

Közlekedés	14,3
Építőanyag-ipar	14,1
Kohászat	14,0
Bányászat (egyéb ágazatai)	10,9
Vegyipar (egyéb ágazatai)	9,4

b) Nem energiaigényes ágazatok:

Gépipar	3,5
Építőipar	2,9
Könnyűipar	2,8
Élelmiszeripar	2,5
Mezőgazdaság	2,0

Az energiaköltségek összege (30,2 mrd Ft) a bruttó termelés értékében népgazdasági szinten (440,5 mrd Ft) 6,8, az energiaszektorok belső halmozása nélkül 4,8 százalék. A szocialista ipar bruttó termelési értékéhez (274,6 mrd Ft) képest ezek az adatok: 8,5, illetve 5,4 százalék.

Érdekesek a megoszlást jelző arányok. Az energiaigényesként felsorolt iparágak képviselték az energiaszektorokon kívüli termelőszféra energiafelhasználásának (19,7 mrd Ft) 56 százalékát (10,9 mrd Ft), a fajlagosan kevés energiahordozót igénylő ágazatok kerekén 40 százalékát (7,8 mrd Ft). A többi — mindössze 4 százalék — a fel nem sorolt ágazatok fogyasztása. *Meglepő az, hogy a fajlagosan nagy energiaigényű ágazatok és a kis energiaigényű ágazatok közt milyen nagy szakadék mutatkozik.* Az összenergia-fogyasztás 96 százalékát képviselő két csoport között nincs átmenet, az energiaköltségek aránya az első csoportban 9—14, az utóbbiaknál 2—3,5 százalék között mozog.⁹

Az 1965. évi energiamérleg szerint a közvetlen felhasználásra rendelkezésre álló mennyiségek 149,9 tcal-t tettek ki, ebből a termelők fogyasztása 98,1 tcal volt. A kalóriaigényes megoszlása az egyes népgazdasági szektorok között az 5. tsz. táblázat szerinti volt. (Emlékeztetőül ismét feltüntetjük az ágazati kapcsolati mérlegek alapján nyert, megfelelő forintértékeket is).¹⁰

5. sz. táblázat

Az energiafogyasztás ágazati megoszlása kalóriában és forintban, 1965. év
(Energiatermelő és átalakító szektorok nélkül)

Ágazat	Energiafogyasztás				Termelési érték 10 ⁹ Ft	1 Ft termelési értékre jutó energiafelhasználás (kcal)
	tcal	%	milliárd Ft	%		
Kohászat	25,9	26,4	4,4	22,5	29,5	878
Közlekedés	19,1	19,4	3,2	16,3	22,2	858
Építőanyag-ipar . . .	9,9	10,1	1,4	7,1	10,1	980
Vegyipar (egyéb) ..	8,8	9,0	1,7	8,6	27,3	323
Mezőgazdaság	6,2	6,3	1,4	7,1	71,8	86
Gépipar	6,1	6,2	2,2	11,2	63,2	96
Könnyűipar	5,4	5,5	1,6	8,1	58,2	93
Élelmiszeripar	5,3	5,4	1,4	7,0	55,8	95
Építőipar	2,0	2,0	1,2	6,1	39,2	51
Egyéb termelőszféra	9,4	9,7	1,2	6,0	30,1	312
Termelők összesen .	98,1	100,0	19,7	100,0	407,4	241

Az összehasonlításból kitűnik, hogy a főarányok és a megoszlási szerkezet adatai az értékbeli és a kalorikus mérés szerint nagyságrendileg eléggé jól egyeznek, de több viszonylag jelentős eltérés is tapasztalható (például az építőipar), ahol nemcsak az árak hatásai, hanem — megítélésem szerint — egyéb, módszertani jellegű problémák is közrejátszhatnak.

Fenti adatokból egyértelműen megállapítható, hogy az energiaszektorokon kívüli termelőfogyasztásra adott energiahordozó-fogyasztás kalorikus alapon 56, értékben 46 százalékát három szektor: a kohászat, a közlekedés és az építőanyag-ipar veszi igénybe. Országunkban az energiatermelés, illetve import — ami a termelőfogyasztásra felhasznált energiát illeti — elsősorban tehát ezeknek az ágazatoknak az érdekében történik.

A táblázat adatai szerint az energiatermelő és -átalakító szektoron kívüli népgazdasági termelőszféra a bruttó termelési érték minden forintjának előállításához átlagosan 241 kcal-t használt fel. Az összeállítás szerint is kiugróan

⁹ Az adatok és a belőlük levont következtetés is elsősorban az aggregáció mértékének függvényei. Erősebb dezaggregálás esetén nyilván nem ilyen élesen mutatkoznak meg a kontúrok, viszont éppen egy ilyen polarizáció az elemzés célja is lehet.

¹⁰ Kalóriaérték adatok: KSH „A népgazdasági energiamérleg” (Bp. 1968. 50–51. l.) Az ágazatok bruttó termelési értékét az 1965. évi 15 szektoros ÁKM adataiból vettem.

magas a kohászat, a közlekedés és az építőanyag-ipar fajlagos fogyasztása. Ismételten fel szeretném hívni a figyelmet arra, hogy az előzőekben közölt, forintban mért energiafelhasználási arányoknak megfelelően, a kalorikus mérés szerint is milyen *élesen* *különülnek el egymástól a termelési értékekhez felhasznált kalóriamennyiség alapján az egyes ágazatok.*

Az energiaszektorok kibocsátásában — a termelőszféra ellátása mellett — jelentős szerepet játszik a *végző felhasználás*, különösen a lakosság és a közületek fogyasztása. Értékben számítva a rendelkezésre álló energiaforrásoknak kereken egynegyede, a belső halmozás nélkül (energiaszektorok egymás közötti forgalma nélkül) számított „nettó kibocsátásnak” egyharmada került ki a termelőszférából *végző felhasználásra*. Az ÁKM ún. „jobbszárnya” a 6. sz. táblázat szerinti képet nyújtja.

6. sz. táblázat

Az energia végző felhasználásának értéke
(1965, millió Ft)

Szektorok	Nem termelő fogyasztás (lakossági és közületi felhasználás)	Beruházás és felújítás	Készlet-változás	Export	Összesen
Szénbányászat	2376	266	318	50	3 010
Brikettgyártás	1403	8	295	5	1 711
Kőolaj- és földgáztermelés	68	86	150	0	304
Villamosenergia-ipar	2359	329	—	6	2 694
Kőolaj-feldolgozó ipar	711	22	306	817	1 856
Városigazgálytás	587	40	24	6	657
Szénfeldolgozó ipar	104	19	219	110	452
Összesen	7608	770	1312	994	10 684

1965-ben a *lakosság és a közületek* kereken 7,6 mrd Ft-ot fordítottak fűtésre és világításra (eltekintve a felsorolt ágazatok nem túlzottan jelentős, nem energiahordozó jellegű termelésétől és az itt nem szereplő tűzifától). Ennek a fele szén és brikett volt. A cseppfolyós és gáznemű tüzelő, világító és motorhajtó anyagok együtt kereken 1,3, a villamos energia és távhőszolgáltatás formájában igénybe vett energia értéke pedig csaknem 2,4 milliárd Ft volt. A szén, brikett és villamos energia költsége mintegy 80 százaléka az összes nem termelő fogyasztásnak. A beruházás és a felújítás lényegében szent és villamos energiát, az export kőolajtermékeket és kokszot kötött le.

A *fűtőértékek alapján* összeállított 1965. évi energiamérleg szerint a lakosság fogyasztása 39,9; az ún. „egyéb fogyasztóké” (közületek stb.) 11,9 tcal volt, együtt tehát körülbelül 50 tcal, a közvetlen felhasználásra rendelkezésre álló mennyiségnek egyharmada. Az export mindössze 5 tcal, a készletnövekedés 3 tcal volt. Ebben a vonatkozásban is figyelemre méltók a kalorikus és forintértékek arányaiban levő viszonylagos egyezőségek, illetve eltérések.

A *beruházásra és felújításra fordított energiahordozók* mennyisége igen alacsonynak tűnik. Úgyszintén alacsony az 5. sz. táblázat szerint az építőipar felhasználása. Ezek az adatok azonban rendkívül félrevezetők, ugyanis csak a tevékenységekhez *közvetlenül* szükséges energiahordozót tüntetik fel. A beruházások során éppen a két leginkább energiaigényes ágazat, a kohászat és az építőanyag-ipar termékeit használják fel és jelentős mértékű ehhez a tevékenységhez a közlekedés igénybevétele is. Így a beruházások közvetve sokkal több energiahordozót kötnek le, mint amennyi a közvetlen értékek alapján megállapítható.

Gazdasági hatékonyság az energiaszektorban

A bérek, a jövedelmek és a felhalmozás — vagyis a nemzeti jövedelem — összege az ágazati kapcsolati mérlegek alapján 1961-ben 152,8, 1965-ben 172,2 mrd Ft volt. Az energiaszektorok részesedése a nemzeti jövedelem realizálásában; a felhasznált bérek, az állóeszközök, a létszám aránya a társadalmi

7. sz. táblázat

Adatok és arányok az energiaszektorok népgazdasági szerepének megítéléséhez
(Az 1961. és 1965. évi ÁKM alapján, milliárd Ft-ban)

Szektorok	Bruttó termelés értéke		Bérek és jövedelmek		Felhalmozás		Álló- és forgóeszközök évi átlagos bruttó értéke		Foglalkoztatott létszám (1000 fő)	
	1961	1965	1961	1965	1961	1965	1961	1965	1961	1965
I. Alapadatok										
Energiaszektorok ..	26,8	33,2	4,7	5,5	5,5	7,7	53,9	72,1	167,9	173,2
Egyéb szocialista ipar (energiaszektoron kívüli)	195,6	241,4	22,8	30,1	50,1	52,9	144,0	208,4	1138,6	1359,1
Termelők összesen ...	368,9	440,5	76,2	90,5	76,6	81,7	459,5	598,7	4117,1	4112,1
II. Megosztási arányok a népgazdasági értékek százalékában										
Energiaszektorok ..	7,2	7,5	6,2	6,1	7,2	9,4	11,7	12,0	4,1	4,2
Egyéb szocialista ipar (energiaszektoron kívüli)	53,1	54,7	29,9	33,3	65,5	64,8	31,4	34,9	27,6	33,1
III. Az energiaszektorok az egyéb szocialista ipar százalékában										
	13,7	13,8	20,6	18,3	10,9	14,5	37,5	34,7	13,8	12,8

termelés egészéhez viszonyítva a 7. sz. táblázat szerinti képet tárja elénk.

A bruttó termelés, a bérek és jövedelmek, valamint a lekötött álló- és forgóeszközök értékének arányát a felhalmozáshoz képest a fenti 7. sz. táblázat adatai alapján a 8. sz. táblázat mutatja.

A 7. és 8. sz. táblázat adatainak értékelése során mindenekelőtt tekintettel

8. sz. táblázat

A fajlagos társadalmi tiszta jövedelem adatai

Szektorok	Bruttó termelés		Bérek és jövedelmek		Álló- és forgóeszközök	
	értékére jutó felhalmozás, %-ban					
	1961	1965	1961	1965	1961	1965
Energiaszektorok	20,5	23,2	117	140	10,4	10,7
Egyéb szocialista ipar	25,6	21,9	220	176	34,8	25,4
Termelők összesen	20,8	18,5	100	90	16,7	13,7

kell lenni arra, hogy az energiaszektoron kívüli szocialista iparban 1961 és 1965 között árváltozások voltak, amelyek az itt képződő felhalmozás összegét csökkentették (az energiaszektor ezek lényegében nem érintik). Megállapítható az energiaszektorok állóeszközigényének kiugróan magas aránya mellett a *fajlagos termelékenység, jövedelmezőségi adatok igen jelentős javulása* is. A 7. sz. táblázat adataiból képzett mutatók szerint ugyanis az energiaszektorokban az egy főre eső termelési érték 20 százalékkal nőtt, körülbelül ugyanolyan arányban, mint a népgazdaság egészében, míg az energiaszektoron kívüli ipar egészében ez a növekedés mindössze 4 százalék volt. A társadalmi tiszta jövedelem növekedésére vonatkozóan pedig a 8. sz. táblázat adatai dinamikában, mindhárom vetítési forma szerint is a legkedvezőbb képet nyújtják.

Az ismertetett, globálisan eléggé kedvező kép az *egy-energiatermelő és -átalakító szektorok* vonatkozásában már nagyon változatos. (9. sz. táblázat.)

Szembetűnők azok a fajlagos tiszta jövedelemre vonatkozó adatok, amelyek szerint a kőolaj- és földgáztermelés, valamint a kőolaj-feldolgozó ipar termékei messze a „mezőny fölé” nőnek. 1965-ben például egy forint szénbányászber csak 31 fillér társadalmi tiszta jövedelmet képzett, a kőolajbányász bérének minden forintja viszont 12 forint 40 fillért, amit megtehet még 1 forint kőolaj-feldolgozási bírral szemben jelentkező további 20 forint. Ugyancsak lényegesen kedvezőbbek a kőolaj- és gázipar gazdasági hatékonyságát jelző mutatók más ágazatok adataihoz képest, mind az egy fő dolgozóra jutó nemzeti jövedelem, mind az állóeszközérték, illetőleg a termelési érték egységére eső tiszta jövedelem vonatkozásában. Véleményem szerint ezek azok a mutatók, amelyek tömören, frappánsan és mégis nagyságrendileg megközelítően híven fejezik ki az energiasztruktúra átalakításának rendkívüli fontosságát.

A 9. sz. táblázat adataiból az is megállapítható, hogy az energiaszektor mutatóinak összességében viszonylag kedvező alakulásával szemben a szénbányászat és kőolaj-feldolgozó ipar mutatói (a jelentéktelen termelékenység-növekedéstől eltekintve) 1965-re, 1961-hez képest, lényegesen romlottak, a *kőolaj- és földgáztermelés, valamint a villamosenergia-ipar mutatói javultak*. A tisztajövedelem-növekmény nagyobb felét, 1,2 milliárd forintot a villamosenergia-ipar produkálta, a maradék 1 milliárdot teljes egészében a szénhidrogénipar. A szénbányászat felhalmozása pedig egyenesen csökkent; ezt ellensúlyozta a szénfeldolgozó ipar negatívumának csökkenése.

A halmozott, illetve teljes ráfordítások elemzése

Az ágazati kapcsolatok mérlegével — mint matematikai modellel — végzett számítások olyan szintetikus mutatószám-rendszer kidolgozását is lehetővé teszik, amelynek segítségével megoldható az energiatermelő ágazatoknak *népgazdasági méretben való értékelése*. Az eddig bemutatott közvetlen mutatók mellett kidolgozhatjuk a közvetett hatásokat figyelembe vevő, halmozott, illetve teljes ráfordítási mutatókat is. A teljes ráfordítási mutatók kifejezik mindazokat a ráfordításokat, amelyek a népgazdasági nettó kibocsátás¹¹ végett a termelés összes fázisában felmerültek. A szénbányászat teljes bértartalom mutatója például magában foglalja a szénbányászatban közvetlenül kifizetett béreket, továbbá a felhasznált anyagok — bányafa, biztosító elemek stb. — termeléséhez, valamint ezen anyagok előállításához szükséges termékek, tehát az összes megelőző fázisokban kifizetett — közvetett — béreket. A közvetett

¹¹ A nettó kibocsátás — a nemzeti jövedelem felhasználása — magában foglalja a nem termelő fogyasztás (lakosság, közületek fogyasztása), a készletváltozás, a beruházás és az export értékét.

Az energiaszektor néhány fontosabb adata, ágazatonkénti bontásban
(Alapadatok „B” típusú ÁKM-ek alapján)

Adat, illetve mutató	Energiaszektor összesen		Szénbányászat és briketgyártás		Kőolaj- és földgáz-termelés		Villamos-energia-ipar		Kőolaj-feldolgozó ipar		Városigazgató és szénfeldolgozás	
	1961	1965	1961	1965	1961	1965	1961	1965	1961	1965	1961	1965
Bruttó termelési érték (milliárd Ft)	26,8	33,2	10,3	11,2	1,6	2,4	7,3	10,5	5,3	6,6	2,3	2,5
Bérek és jövedelmek összege (milliárd Ft)	4,7	5,5	3,7	4,2	0,1	0,1	0,6	0,9	0,1	0,1	0,2	0,2
Felhalmozás összege (milliárd Ft)	5,5	7,7	1,6	1,3	0,7	1,5	1,4	2,6	2,2	2,4	-0,4	-0,1
Álló- és forgóeszközök értéke (milliárd Ft)	53,9	72,1	16,8	19,9	3,7	5,1	28,2	39,7	1,7	3,0	3,5	4,4
Összes létszám (1000 fő)	167,9	173,2	120,0	121,0	5,0	5,2	31,7	34,6	4,0	4,9	7,2	7,5
1 főre jutó termelési érték (ezer Ft)	160	192	86,0	92	321	460	230	306	1320	1340	323	332
Egységnyi eszközértékre jutó tiszta jövedelem %-ban	10,2	10,7	9,8	6,6	19,2	30,2	4,9	6,6	132,1	78,3	-11,6	-2,9
Társadalmi tiszta jövedelem (felhalmozás) a termelési érték %-ában	20,6	23,2	16,0	11,7	45,7	63,5	18,8	24,8	41,0	36,2	-17,6	-5,1
1 főre jutó társadalmi tiszta jövedelem (1000 Ft)	32,8	44,9	13,7	11,0	140,9	291,3	43,2	75,7	540	484	-56,4	-17,0

bérek között szerepelnek még a felhasznált importanyagoknak az export útján való előállításához szükséges bérek, valamint az amortizációnak, az állóeszközök pótlásának, a beruházások-felújításoknak a bértartalma is. Az így továbbgyűrűző kapcsolatok alapján az *inverzegyűthetők matrixának segítségével* meghatározhatók a termeléshez szükséges összes berráfordítások.

A NIM ÁKM alapján vizsgált energiahordozók 1961. és 1965. évi bértartalmát mutatja a 10. sz. táblázat.

10. sz. táblázat

Elsődleges és átalakított energiahordozók bértartalma

Energiahordozó	Energiahordozók 100 Ft termelési értékre jutó bértartalma			
	közvetlen		teljes	
	1961	1965	1961	1965
Lignit	44,6	41,1	76,5	70,5
Barnaszén	39,6	43,3	61,0	66,8
Feketeszén	35,7	35,5	59,2	61,1
Kőolaj	3,9	4,0	24,4	23,9
Földgáz	18,6	1,4	54,0	9,4
Szénbrikett	3,5	2,4	47,1	45,7
Villamos energia	7,6	5,6	46,2	40,7
Gőz	5,4	4,6	57,4	58,2
Gázolaj	1,2	0,9	25,3	26,2
Fűtőolaj	1,9	1,6	31,1	34,6
Benzin	0,6	0,6	14,9	17,9

A *szénfajtákon* belül a lignit bértartalma a legmagasabb, ez némileg csökkent, ellenben mind a barnaszén, mind a feketeszén teljes bértartalma kedvezőtlenül alakult 1961 és 1965 között. A barnaszénnek még a közvetlen ráfordítási mutatói is romlottak.

A *kőolaj és a földgáz* teljes bértartalma közti eltérést nagyrészt a kutatási költségek elszámolása okozza. 1961-ben a termelt kőolaj után tonnánként 300 Ft-ot fizettek be a költségvetésbe a kutatási költség térítéseként, amit azonban az ÁKM — szerintem hibásan — mint „egyéb felhalmozás”-i tételt mutat ki. Amennyiben ezt figyelembe vesszük, úgy a kőolaj közvetlen bértartalma 1961-ben 7,0 Ft-ra, a teljes bértartalma pedig 42,9 Ft-ra változik. Körülbelül ugyanilyen mértékű a változás az 1965. évi adatok korrekciója esetén is. A földgáz rendkívüli mértékű közvetlen és teljes bérköltségcsökkenését az időközben termelésbe helyezett új, nagy földgázmezők termelésének látványos felfutása okozza.

A másodlagos energiahordozók közül a szénből, illetve az alapvetően szénből előállított energiahordozók teljes bértartalma is magas. A mutatót döntően a felhasznált szén bértartalma határozza meg. A villamos energia termelési értékének több mint 25 százalékát a szénköltségek teszik ki. A villamos energia bértartalmának alakulását ezzel szemben kedvezően befolyásolja a fűtőolaj (1961-ben 2, 1965-ben 16 százalék) és más kőolaj-feldolgozó ipari termékek fokozott igénybevétele.

A kőolajból előállított energiahordozók teljes bértartalmát növeli a kutatási tevékenység miatt szükségessé váló korrekció. Ez a gázolaj és a fűtőolaj esetében 2 Ft-os, a benzinnél pedig 1 Ft-os növekedést eredményez. A korrigált adatok szerint is lényegesen kedvezőbb a szénhidrogén alapú másodlagos energiahordozók bértartalma, mint a szénbázisúaké.

A bruttó termeléshez szükséges lekötött *állóeszközök* bruttó értékét a 11. sz. táblázatban felsorolt adatok szemléltetik.

Fajlagos állóeszközigények közvetlen és teljes mutatók alapján (1965)

Szektorok	Egységnyi bruttó termelés állóeszközigénye	
	közvetlen	teljes
Szénbányászat	1,90	3,38
Brikettgyártás	0,18	3,00
Kőolaj- és földgázkitermelés	2,06	3,14
Villamosenergia-ipar	3,64	5,79
Kőolaj-feldolgozó ipar	0,46	2,24
<i>Összehasonlításként:</i>		
Kohászat	0,92	3,06
Gépek, berendezések gyártása	0,65	2,48
Közlekedési eszközök gyártása	0,58	2,44
Textilipar	0,59	2,01

A szénbányászat, valamint a kőolaj- és földgázkitermelés *fajlagos állóeszközigénye* mind a közvetlen, mind a teljes mutatókat tekintve csaknem azonos. Az elsődleges energiahordozók termelésének beruházási szükséglete az alapanyagtermelő ágazatok sajátosságainak megfelelően magas (a kohászatban 3,06, az építőiparban 3,25 millió Ft állóeszközüérték jut a teljes mutatók szerint egy millió Ft termelési értékre).

A villamosenergia-ipar fajlagos állóeszközigénye a legmagasabbak közé tartozik, de — az általánosan tapasztalható véleményekkel szemben — nem a legmagasabb. A közvetlen mutatók szerint a bauxitbányászat után (3,97 millió Ft) a második, a teljes ráfordítás alapján a bauxitbányászat, valamint a „műtrágya és szervesetlen alapanyagok gyártása” után (6,68, illetve 5,86 millió Ft) a harmadik.

A villamosenergia-ipar fajlagos állóeszközigényét nagymértékben meghatározza az üzemi berendezések és felszerelések értéke. Ebben az állóeszköz-csoportban mind a közvetlen, mind a teljes mutatókra nézve a szocialista iparon belül a villamos energia iparág szükséglete kiemelkedően a legmagasabb. Bár a szabadban történő telepítés a villamos iparban is csökkenti a beruházási költségeket, az összes szükségleteket illetően azonban nem befolyásolja lényegesen sem a közvetlen, sem a teljes mutatókat. Sokkal nagyobb jelentősége van ezzel szemben a fajlagos gépi teljesítmények növelésére (illetőleg a kapacitásegységhez viszonyított beruházási költségek csökkentésére) irányuló törekvéseknek.

A NIM 1961. és 1965. évi ágazati kapcsolati mérlege szerint a fontosabb energiahordozók állóeszköz-szükségletét egységnyi termelésre vetítve mutatja a 12. sz. táblázat.

A szénfajták közül a barnaszén fajlagos állóeszközigénye még viszonylag a legkedvezőbb, bár a feketeszénnel együtt erősen növekvő tendenciájú. A kőolajnak a földgáztól való különválasztása — ikertermék jellege miatt — ebből a szempontból nem teljesen megnyugtató.

A másodlagos energiahordozók közül a villamos energia és a gőz fajlagos beruházási igénye — az előzőekben tárgyaltaknak megfelelően — a legmagasabb. A kőolaj-feldolgozási termékek közvetlen és teljes állóeszközigénye — feltehetően a jobb minőségre való törekvés következtében — növekvő irányzatot mutat.

**Energiahordozók fajlagos állóeszköz-szükséglet-
mutatóinak alakulása**

Energiahordozók	1 Ft termelésre jutó állóeszköz-szükséglet			
	közvetlen		teljes	
	1961	1965	1961	1965
<i>Elsődleges</i>				
Lignit	2,00	1,91	3,80	3,56
Barnaszén	1,38	1,70	2,65	3,12
Feketeszén	2,22	2,60	3,68	4,10
Kőolaj	2,47	2,31	3,62	3,66
Földgáz	0,56	1,10	2,15	1,59
<i>Másodlagos</i>				
Szénbrikett	0,14	0,14	2,55	2,64
Villamos energia	4,13	3,73	6,12	5,70
Gőz	2,22	2,67	4,85	5,78
Gázolaj	0,22	0,27	2,09	2,24
Fűtőolaj	0,35	0,52	2,65	3,05
Benzin	0,12	0,18	1,07	1,54

A struktúraváltozás kihatásai

Említettem már, hogy az *energiaszerkezetben 1961 és 1965 között bekövetkezett változásokat nem tartom túlzottan jelentősnek*, pontosabban sokkal kisebbeknek annál, mint amelyeknek 1965 után voltunk tanúi, és kisebbeknek a kalorikus alapon összeállított mérlegek által mutatott változásoknál is.

Az ágazati kapcsolatok mérlegében szereplő energiaszektor belső struktúrája a termelési érték, a létszám és az eszközérték alapján a 13. sz. táblázat szerinti.

Az arányeltolódások és az ugyancsak előzőekben megadott hatékonysági fajlagos koeficiensnek (lásd 9. táblázatot) segítségével kiszámítható, hogy a gazdasági hatékonyságnak az energiaszektor egésze szintjén bekövetkező változásából mennyi köszönhető az egyes ágazatokon belüli fejlődésnek és mennyi a szerkezet változásának.

A társadalmi tiszta jövedelem aránya a termelési értékben 1961 és 1965 között 20,6 százalékról 23,2 százalékra növekedett (a 9. sz. táblázat szerint) az energiaszektor egészének szintjén. Az 5,5 milliárd Ft-ról 7,7 milliárd Ft-ra nőtt társadalmi tiszta jövedelem 2,2 milliárdjából a volumen növekedése fedez 1,6 milliárdot; a közvetlen fajlagosok változása adja a további 0,6 milliárdot.

Az összenergia-szektor egészének szintjén kapott átlagos koeficienssel számolva ugyanez (fajlagosok változása az 1965-ös termelési értékben) kerekén 850 millió. A szerkezetváltozás 287 millió Ft-ot tesz ki, vagyis az 5 energiaszektor 1965. évi összesített termelési értékének 0,86 százaléka (tehát 4 év alatt nem is egészen 1 százalék) a szerkezetváltozásból származó többlet társadalmi tiszta jövedelem.

Eszközértékre vetítve már jelentősebbnek tűnik a struktúraváltozás hatása. Ebben a vonatkozásban ugyanis globális, összenergia-szektor szinten az 1000 Ft összértékre eső tisztajövedelem-mutató 102 Ft-ról 107 Ft-ra nőtt, míg az egyes ágazatok 1965. évi eszközértékeinek és saját 1961. évi fajlagosainak sorozatösszege *igen erős romlást mutat*. 1961. évi fajlagosokkal ugyanis a ténylegesenél kerekén 700 millió Ft-tal nagyobb társadalmi tiszta jövedelemnek

Az energiaszektor strukturális változása

Szektorok	Részarányok %-ban							
	termelési érték alapján		lekötött eszközök értéke alapján		foglalkoztatott létszám alapján		a tiszta jövedelem összege alapján	
	1961	1965	1961	1965	1961	1965	1961	1965
Szénbányászat és brikettgyártás	38,3	33,6	31,0	27,7	71,3	70,0	29,8	17,0
Kőolaj- és földgáztermelés.....	5,9	7,3	6,9	7,0	3,0	3,0	13,3	19,8
Villamosenergia-ipar.....	27,3	31,8	52,4	55,0	19,0	19,9	24,8	33,9
Kőolajfeldolgozás.....	19,8	19,8	3,1	4,2	2,4	2,8	39,5	30,9
Városigazgártás és szénfeldolgozó ipar.....	8,7	7,5	6,6	6,1	4,3	4,3	-7,4	-1,6
Összesen.....	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

kellett volna az egyes ágazatokban jelentkezni. Globálisan mégis kedvezőnek tűnik a kép, ami kizárólag a strukturális változás következménye. Összegeként ez több mint 1 milliárd Ft; az 1965. évben az energiaszektorokban lekötött eszközérték 1,4 százaléka. A strukturális változás tehát ebben a vonatkozásban elfedi azt a tényt, hogy az energiaszektorban az alacsony árak miatt egyébként is nagyon kedvezőtlen eszközhatékonyság csökkent, és pedig különösen a szénbányászat és a kőolaj-feldolgozó ipar fajlagosságainak romlása miatt.

A létszámra, illetőleg a bérre vetített társadalmi tiszta jövedelem fajlagos szempontjából a szerkezetváltozás kedvező hatása — hasonlóképpen számolva — mintegy 300—400 millió forintban jelölhető meg, tehát mindenképpen 1 százalék körüli, respektíve ennél kisebb relatív érték (az energiaszektor szintjén számítva). Az eredmények persze a módszertől is függenek; jelen esetben azonban nem túl jelentősek az eltérések akkor, ha az intertemporális eltolódásokat nem a Laspeyres, hanem a Paasche súlyzással vennénk figyelembe. (A számításokat így is elvégeztem, a különbség egyetlen esetben sem volt szignifikáns.)

A strukturális változásból fakadó gazdasági hatások megállapításának módszere az ismertetett számításokban minden esetben azonos volt, és nagyon egyszerű. Képletszerűen a következő:

$$\sum_{i=1}^n q_i^1 \frac{t_i^0}{q_i^0} - \sum q_i^1 \frac{\sum t_i^0}{\sum q_i^0} = z, (i=1,2,3,4,5),$$

ahol z = a strukturális változás közvetlen következményeként jelentkező gazdasági eredmény,

i = az energetikai ágazat egyes tagjai (összesen 5),

q_i^0 = a termelési érték (vagy eszközérték, vagy összlétszám, vagy összegbér) adott i ágazatra vonatkozóan a periódus kezdeti időpontjában (1961-ben),

q_i^1 = ugyanez a periódus befejezési időpontjára (1965) vonatkozóan,

t_i^0 = i ágazatban 1961-ben realizált társadalmi tiszta jövedelem.

A számítások összefoglaló adatait a 14. sz. táblázat tartalmazza.

Vizsgálni kell — és lehet is — a strukturális változás gazdasági következményeit a továbbgyűrűzések hatásait is tartalmazó halmozott, illetve teljes nép-gazdasági mutatók segítségével.

Az 1965. évi adatok és 1961. évi fajlagosok szorzatai (millió Ft)

Megnevezés	Az 1965. évi				Tényleges 1965. évi társadalmi tisztá jövedelem
	termelési érték	eszköz- érték	összlét- szám	összbér	
	szorzata az 1961. évi fajlagos társa- dalmi tisztá jövedelem értékével				
Ágazati fajlagosokkal számított adatok az 5 energia szektorban összesen	7136,2	8387,2	6148,1	6750,1	7701,9
Az 5 ágazat globális adata	6849,4	7351,6	5679,7	6405,0	7701,9
Különbőség = a szerkezetváltozás hatása	286,8	1035,6	468,4	345,1	—

A halmozott mutatók számítása azzal a nem éppen kellemes végeredménnyel jár, hogy a halmozott berráfordítási együtthatók csakúgy, mint a halmozott eszközráfordítási koefficiensek alapján az energiaszektorban közvetlenül és más ágazatok révén közvetve működő munkaerő, valamint az *álló- és forgóeszközök hatékonysága az 5 év alatt nem nőtt, hanem jelentősen romlott, a szerkezetváltozás ellenére*, sőt bizonyos mértékben a szerkezetváltozás következtében. (Az eszközértékhez viszonyítva alacsonyabb fajlagos tisztá jövedelmet realizáló villamosenergia-ipar részaránynövekedése például a globális mutató alakulását kedvezőtlen irányban befolyásolta.)

Számszerűen mutatja az értéket a 15. sz. táblázat.¹²

Ismeretes, hogy a végső felhasználás értékét, tehát a társadalmi termelőfolyamatból kikerült értékeket az inverz koefficiensek segítségével az eredeti erőforrásokra lehet visszavezetni. A 15. sz. táblázat éppen ezt mutatja meg: a végső felhasználási célokra (lakossági és közületi fogyasztás, export, beruházás, készletnövelés) rendelkezésre álló termékekben halmozottan megtestesülő importot, bért és amortizációt, valamint tisztá jövedelmet, amelyek együtt a végső felhasználás értékének 100 százalékát teszik ki.

Az adatokból látható, hogy a szénnek, bár csökkent a halmozott (közvetlen és közvetett) bértartalma, nőtt a halmozott amortizációja és importtartalma, s végeredményben *csökkent a közvetlen és közvetett tisztájövedelem-tartalma*. Összenergia-hordozó szinten ismét jelentkezik *az amortizációs hányad romlása, ami jelen esetben a közvetlen és közvetett eszközhatékonysági mutató kedvezőtlen alakulását jelenti*. A legmeglepőbb, hogy az energiatermelő és átalakító szektor egészének szintjén az *összes felhalmozás kumulált (halmozott) részaránya is csökkent 1961-hez képest*. Ebben azonban már a végső felhasználás furcsa szerkezeti eltolódása is ludas, ugyanis ilyen vonatkozásban *a szén részaránya a kőolajtermékek rovására nőtt. (!)*

A végső felhasználást és az ebben legjelentősebb tételt képező lakossági, közületi és nem anyagi szolgáltató fogyasztást ágazatonként ugyanis a 16. sz. táblázatban található adatok mutatják.

A 13. sz. táblával történő összevetés sajnos elég meggyőzően mutat rá arra, hogy az energiahordozók vonatkozásában *mennyivel kedvezőlenebb a végső felhasználás és a lakossági (közületi stb.) fogyasztás szerkezete, akár a belföldi termeléshez, akár a rendelkezésre álló összes források arányaihoz*

¹² Említettem, hogy más szektorbontása volt az 1961. évi mérlegnek, mint az 1965. évének. Az eredeti inverzekkel számított értékekből úgy lehet képezni az összevont ágazatra vonatkozó adatot, hogy a halmozott koefficienseket az ágazati végső-felhasználások arányában súlyozzuk. Lényegében ugyanígy járunk el az öt szektor egészére vonatkozó globális mutatók képzése során is. Az eljárás korrektségét a többi között igazolja az, hogy a mutatók összege a képzett sorokra vonatkozóan is „kiadta a 100-at”, tehát a részekből összeállt az „egész”.

15. sz. táblázat

100 Ft értékű végső felhasználás halmozott ráfordításai (%-ban)

Szektorok	Import- anyag	Amorti- záció	Bérek és jöve- delmek	Összes felhasz- nálás	Együtt
<i>1961. év:</i>					
Szénbányászat és brikettgyártás	10,32	16,27	47,62	25,79	100,0
Kőolaj- és földgáztermelés	7,53	27,37	13,15	51,95	100,0
Villamosenergia-ipar	13,29	28,61	27,09	31,01	100,0
Kőolaj-feldolgozó ipar	28,96	8,89	6,30	55,85	100,0
Városigágyártás és szénfeldolgozó ipar	49,68	19,21	32,07	-0,96	100,0
Összesen	20,20	16,82	28,94	34,04	100,0
<i>1965. év:</i>					
Szénbányászat és brikettgyártás	11,40	18,16	45,32	25,12	100,0
Kőolaj- és földgáztermelés	6,15	17,03	9,01	67,81	100,0
Villamosenergia-ipar	8,98	28,57	25,51	36,94	100,0
Kőolaj-feldolgozó ipar	28,19	8,75	6,07	56,99	100,0
Városigágyártás és szénfeldolgozó ipar	46,39	20,02	24,07	9,52	100,0
Összesen	17,35	19,55	29,69	33,41	100,0

16. sz. táblázat

Az energiaszektorok termeléséből a végső felhasználás,
illetőleg a lakossági és a közületi fogyasztás értékei
(„B” típusú ÁKM-ek alapján, %)

Szektorok	Végső felhasználás összesen		Lakosság, közületek és nem anyagi szolgáltatók fogyasztása	
	1961	1965	1961	1965
Szénbányászat és brikettgyár- tás	39,4	41,4	53,6	46,6
Kőolaj- és földgáztermelés..	3,1	3,2	0,2	1,0
Villamosenergia-ipar	17,6	27,2	26,7	35,0
Kőolaj-feldolgozó ipar	30,2	17,1	6,3	7,5
Városigágyártás és szénfel- dolgozó ipar	9,7	11,1	13,2	9,9
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0

viszonyítjuk. Azért mondom, hogy „sajnos”, mert végül is itt csapódnak le a társadalmi termelőszféra együttes hatásai, amelyek jelen esetben egy kedvezőtlen végső felhasználási szerkezet¹³ alapján mérik az egyes ágazatok termékeiben megjelenő elsődleges erőforrások arányait.

Az ismertetett, halmozott mutatókon túl célszerű megvizsgálni az ún. teljes mutatók segítségével is az energiaszektorok népgazdasági szerepét és a struktúraváltozás hatását. Ha ugyanis az exportot nem végső felhasználásnak tekintjük, hanem olyan tevékenységnek, amely az import megszerzésével

¹³ Azt hiszem, nem tévedek, ha azt állítom, hogy energetikai szakemberek véleménye szerint nagyon rossz ugyan európai szinthez mérve a népgazdaság – nehezen meghatározható – „összenergetikai hatásfoka”; de a legrosszabbul mégis a lakossági fogyasztás terén állunk a túl sok elavult széntüzelő-berendezéssel.

kapcsolatos és ugyanígy az amortizáció sorát is a beruházási vektornak a termelőszférába, a „belső négyzetbe” történő bevonásával kiegyenlítjük, olyan „termelési modellt” kapunk, amely valóban csak a lakosság és közületek által elfogyasztott terméktömeget — az ún. „*nettó kibocsátást*” állítja elő a szélesebb értelemben vett termelőszférán belüli bonyolult kapcsolatok végső eredményeként (a készletnövekedést is tulajdonképpen a beruházáshoz hasonlóan kezeljük).

A 100 Ft értékű nettó kibocsátás¹⁴ teljes bér- és tisztajövedelem-tartalmát vizsgálva (ez esetben ugyanis már az importot és az amortizációt is visszavezettük a két alapvető elemre: bérre és tiszta jövedelemre) megállapítható ugyan az energiaszektor egészének szintjén 1965-ben a tisztajövedelem-hányad némi emelkedése, de ez nem túl jelentős. Jellemző viszont, hogy a szénbányászat teljes tisztajövedelem-mutatója 1965-ben, ha egy hajszállal is — de rosszabb, mint 1961-ben. Gazdasági mutatók szempontjából tehát *mind a közvetlen, mind a halmazott, mind pedig a teljes mutatók ebben az iparágban stagnálást — ha éppen nem rosszabbodást — jeleznek*. A termelés feltételei itt ugyanis olyanok, hogy a megváltoztatásukra fordított igen jelentős anyagi és szellemi ráfordítások a vizsgált négy év alatt alig tudtak lépést tartani a bérszínvonal-emelkedés és a gépek, technikai eszközök nagyobb mértékű felhasználásával egyidejűleg jelentkező közvetett társadalmi munkaráfordítások együttes hatásaival. A teljes tisztajövedelem-tartalom 1961-ben 100 Ft-ra 38,59; 1965-ben 38,95 Ft volt.

Összefoglalásként tekintsük át az energiaszektorok munkaerő- és tökeigényességének alakulását tartalmazó adatokat, mégpedig mind a közvetlen, mind a halmazott, mind pedig a teljes mutatók szempontjából. Az ágazati kapcsolatok mérlege ugyanis lehetővé teszi, hogy ne csak a termelési értéket felépítő tételek (bér, amortizáció stb.) adatait és ezek különböző szinteken jelentkező alakulását vizsgáljuk, hanem a termeléshez felhasznált munkaerőt létszámadatokkal, a lekötött álló- és forgóeszközöket pedig azok értékével vegyük figyelembe.

A táblázat — megítélésem szerint — azt bizonyítja, hogy az energiaszektorban az élő- (és a felhasznált anyagban átvitt) munka-ráfordítások szempontjából még viszonylag kedvező kép alakul ki. Ezt már előre jelezte az a tény, hogy az energiaszektorokban 1965-ben viszonylag alig változott az összlétszám, 1961-hez képest viszont a *termelési érték* jelentősen nőtt. Egyedül ez volt az az aspektus, amely szerint a közvetlen mutatók alapján a fajlagosok változása tette ki a tisztajövedelem-növekedés nagyobb hányadát, nem pedig a volumenváltozás. (A többi aspektusban a fajlagosok eredménye a volumen-változás hatásához képest sokkal kisebb jelentőségű volt.)

Azt hiszem, hogy sokan, amikor az energiastruktúra-változás népgazdasági hatásairól beszélnek, hajlamosak ítéletüket a termelékenységi mutatók által tükrözött kép alapján kimondani. „*Véletlenül!*” *éppen ebben a vetületben jelentkezik a legkedvezőbb kép*. Az egy főre jutó termelésiérték-mutatók lényegesen kedvezőbb képet nyújtanak, mint akár a kifizetett bérekre jutó tiszta jövedelem, akár a termelési érték tisztajövedelem-tartalma, az import-tartalom stb., nem beszélve az eszközhatékonysági indexekről, amelyek alakulása a vizsgált időszakban *egyértelműen kedvezőtlen, bármilyen szempontból nézzük is*.

A cikkemben közölt adatok, számítások éppen arra kívánják felhívni a figyelmet, hogy a gazdasági hatékonyságot nem lehet kielégítően csak az élő munka alapján megítélni (sőt még az élő és a felhasznált anyagokkal átvitt munka alapján sem), hanem figyelembe kell venni a tőke, a lekötött eszközök hatékonyságát is.

¹⁴ Nettó kibocsátás alatt — mint jeleztem — tulajdonképpen a végső felhasználás matrixának „lakossági és közületi fogyasztás” oszlopvektorát értem.

Energiaágazatok fajlagos létszám- és eszközádatai
 („B” típusú ÁKM-ek alapján)

Megnevezés	Szénbányász- zat és bri- kettgyártás		Kőolaj-és földgázter- melés		Villamos- energia- ipar		Kőolaj- feldolgozás		Városigáz- gyártás és szénfeldol- gozás		Összesen	
	1961	1965	1961	1965	1961	1965	1961	1965	1961	1965	1961	1965
<i>I. 1 millió Ft bruttó termelésre jutó közvetlen felhasználás:</i>												
Létszám (fő) ...	11,7	10,7	3,2	2,2	4,3	3,3	0,8	0,7	3,1	3,0	6,3	5,2
Eszközérték (millió Ft) ...	1,6	1,8	2,4	2,1	3,9	3,8	0,3	0,5	1,5	1,8	2,0	2,2
<i>II. 1 millió Ft végző felhasználás balmozott igénye:</i>												
Létszám (fő) ...	16,7	14,0	5,7	3,8	11,3	9,1	2,8	2,5	12,6	8,7	10,8	9,8
Eszközérték (millió Ft) ...	2,6	2,7	3,0	2,6	5,2	5,1	1,2	1,4	3,4	3,4	2,7	3,2
<i>III. 1 millió Ft nettó kibocsátás teljes szükséglete:</i>												
Létszám (fő) ...	23,5	20,6	14,5	9,1	21,7	17,4	12,1	10,6	27,0	20,2	22,7	18,6
Eszközérték (millió Ft) ...	3,5	3,7	4,1	3,5	6,5	6,4	2,4	2,7	5,2	5,5	4,4	4,8

Meg vagyok győződve arról, hogy az 1965. évet követő 4 évben egy esetleges hasonló vizsgálat jobb eredményekről fog beszámolni. Elsősorban azért, mert sokkal több, szignifikánsabb és határozottabb lépést tettünk az energiasztruktúra javításáért, az energiahordozók szerkezetének változtatásáért. Remélem — de ebben már kevésbé vagyok biztos —, hogy a tőkehatékonyság szempontjából ágazati szinteken is érezhető, kedvező változásokról lehet majd beszámolni.

ANTAL ISTVÁN:

A vállalati érdek és a jövedelemszabályozás néhány problémája

A vállalati érdekelttség, jövedelemszabályozás és munkaerőgazdálkodás problémái a közgazdasági érdeklődés középpontjába kerültek. Közülük néhány — részben elméleti, részben gyakorlati jellegű — kérdést szeretnék a következőkben — a témával foglalkozó újabb tanulmányoktól többé-kevésbé eltérő nézőpontból — megvilágítani.

A „tisztá” vállalati érdekről

Indirekt gazdaságirányítási rendszerben különösen fontos kérdés: helyesen ismertük-e fel a szabályozók kialakításakor, hogy végső soron milyen cél vezet a szocialista vállalatokat döntéseikben? Milyen kritériumok irányítanak cselekvéseiket abban a — csak elméletileg feltételezhető — „tisztá” esetben, ha egyéb gazdasági szabályozók egyáltalán nem léteznének, csak a szocialista állam egyszerűen átadná — meghatározott használati díj (kamat, eszközlekötési járulék) fizetésének és az állag megőrzésének kötelezettsége mellett — kezelésre, gazdálkodásra, „vállalkozásra” egy-egy szocialista vállalatnak a népgazdasági vagyron egy részét, egyébként pedig csupán hatósági pozícióból szólna bele annak tevékenységébe, tulajdonosi jogával tehát nem élne.

Az állam ilyen háttérbe vonulása gyakorlatilag természetesen ma már a tőkés világban is elképzelhetetlen; a szocializmusban pedig egyenesen az állam egyik legfontosabb funkciójának feladását jelentené. A szocialista állam gazdaságpolitikai koncepciókat és népgazdasági terveket dolgoz ki, amelyek tudatosan megválasztott elérendő célokat, tervszerűen meghatározott fejlődési arányokat jelölnek ki; olyan célokat és arányokat, amelyek megvalósulása egy vállalatokra atomizált gazdaság önmozgásától semmiképpen sem volna elvárható. A szocialista államnak tehát — gazdaságpolitikai koncepciójának megfelelően — a kitűzött cél felé kell „terelnie” a vállalatok tevékenységét, eltérítve őket azoztól a cselekvési tendenciáktól, amelyek a „tisztá” vállalati érdekmotivációk alapján kialakulnak. A vállalati érdek ilyen módosításának, terelésének fő eszközei — indirekt gazdaságirányítási rendszerben — a közgazdasági szabályozók, közöttük is elsősorban a jövedelemszabályozás rendszere.

Ahhoz azonban, hogy valamit, ami beavatkozásunk nélkül is mozgásban van, az általunk kívánt cél felé tudjuk irányítani, nem elég a célt ismerni, hanem nem kevésbé fontos tudnunk azt is, „milyen pályán mo-

zogna”, milyen irányban és milyen messzire kerülné el a célt, ha nem adnánk neki „pályamódosító” impulzusokat.

Ezért, úgy vélem, szükséges lenne behatóan tanulmányozni a szocialista vállalatoknak azt az „eredeti pályáját”, amely állami beavatkozás nélkül, „tisztá” vállalati érdek alapján jönne létre. Ilyen tanulmányozás természetesen csak — a valóságban már „korrigált pályákra” vonatkozó tapasztalatok alapján — elméletileg lehetséges. Az ilyen típusú kutatásoknak még meglehetősen a kezdetén vagyunk. A marxista közgazdászok számára szinte természetes hozzáállás, hogy az állami irányítás az osztársadalmi érdek elsőbbségéből indul ki, a szocialista vállalatokat pedig mint az állami utasításokat végrehajtó, illetve a szabályozókra reagáló egységeket fogják fel. Bizonyára hasznos volna mélyebben tanulmányozni ennek a „másik oldalnak” az öntörvényeit is. Ehhez kíván jelen cikk is néhány — a sokkal bonyolultabb összefüggéseket gyakran szinte a végtelékig leegyszerűsíteni törekvő — gondolatot felvetni.

Induljunk ki a következőkből: Tudjuk, hogy a gazdasági viszonyok végső soron mindig emberek — nem pedig intézmények (például vállalatok) — közötti viszonyok; az érdekviszonyok pedig a gazdasági viszonyok leglényegesebb kategóriái közé tartoznak. Ebből következik, hogy a „vállalati érdek” mindig visszavezethető azoknak az embereknek, csoportoknak, rétegeknek az érdekeire, akik, illetve amelyek a vállalat akcióinak irányát — közvetlenül vagy közvetve — befolyásolják.

A szocialista vállalati érdek mögött nem a dolgozóktól elkülönült személy vagy csoport érdeke, hanem magának a vállalat dolgozó kollektívájának az anyagi érdekelttsége áll. A szocialista vállalati kollektíva — a rábízott termelőszervezetekkel tág hatáskörben rendelkezvén — betölti a vállalkozó szerepkörét, de egyben a termelőmunkát végző dolgozók összessége is. E két szerepkör egyesülése egyúttal egyesíti az érték v és m_c komponensére (ezek növelésére) irányuló érdekelttséget is. A szocialista vállalati kollektíva számára tehát a megtermelt érték a következőképpen oszlik két, egymástól élesen elkülönülő részre ($m = m_c + m_v + m_e$)

$$c + m_c + m_e \quad || \quad v + m_v \quad (1)$$

A vállalati kollektíva aspektusából nézve a c , m_c és m_e elemek maugban foglalják mindazokat a ráfordításokat, amelyek egyrészt feltételei a kollektíva személyi jövedelme kitermelésének és növelésének, de amelyeknek a szükséges határon felüli növekedése a kollektíva jövedelmét csökkenti. Hosszabb távon — a kollektíva jövőbeni személyi jövedelme szempontjából — ilyen „költség”-elemként foghatjuk fel például a fejlesztésre, beruházásra fordított összegeket is.*

* Erintsük röviden azt a kérdést is, hogyan értelmezhetjük modellünkben a vállalatnál maradó tiszta jövedelem rész terhére megvalósított fejlesztéseket. Véleményem szerint — a folyó termelés anyagjellegű költségei a folyó évi személyi jövedelem szintentartásának és növelésének,

— a fejlesztés (anyagjellegű) ráfordításai viszont a jövőbeni személyi jövedelem — hosszabb időtávlatban értelmezett — szintentartásának és növelésének nélkülözhetetlen feltételei. Ezért a fejlesztésre fordított tiszta jövedelem részét a kollektíva szempontjából a jövőbeni személyi jövedelem kitermeléséhez tartozó költségként kezelhetjük. (Tekintsünk el most annak tárgyalásától, hogy a jelenlegi személyi jövedelem terhére — a jövőbeni jövedelem érdekében — történő fejlesztés a „tisztá” esetben milyen konfliktusokat válthat ki a kollektíván belül. Valószínű, hogy ezek a konfliktusok élesebbek lennének, mint ma termelőszervezeteinkben, minthogy egyrészt a kollektíva tagjai többségének a vállalathoz való kapcsolódása kevésbé szoros és állandó, másrészt a fejlesztés nem a kollektíva csoporttulajdonát, hanem az össznépi vagyont növeli.)

Ha az első lépésben adottnak tekintjük az elérhető árbevételt, a következő módosult vállalati célfüggvényhez jutunk:

$$c + m_c + m_e \longrightarrow \min! \quad (2a)$$

Ha pedig adott a kollektíva létszáma és struktúrája, valamint az elvégzendő munka, akkor

$$v + m_o \longrightarrow \max! \quad (2b)$$

(A továbbiakban csak az utóbbi formulával foglalkozunk.)

A munkaerőhöz kapcsolódó „költség”-tétel tehát — a tőkés vállalati érdekeltségben elfoglalt helyével ellentétben — a kollektíva tagjai számára vállalati jövedelemként jelenik meg, így a szocialista vállalat nem a csökkentésében, hanem a növelésében érdekelt. A valóságban azonban bonyolultabb a helyzet:

— figyelembe kell venni mindenekelőtt azt, hogy a kollektíván belül egymással is ütköző csoport-, réteg- és egyéni érdekek tarka sokasága található, s e részérdekek korántsem egyformán vesznek részt a vállalati érdek kialakításában. Érthető például, hogy a vezetők egyéni, illetve rétegérdeke létszamarányuknál nagyobb súllyal érvényesül; de

— egyrészt az ő részérdekük — ha ezzel ellentétben külön szabályozók nincsenek — szorosan kapcsolódik az egész kollektíva érdekéhez,

— másrészt a szocialista demokrácia fejlődése arányában (a szakszervezeten, pártszervezeten, rétegszervezeteken keresztül) a beosztottak tömegeinek érdeke is megfelelő hangsúlyt kap.

A részérdekek, csoportérdekek ütközése különösen akkor éles, amikor adott „kereten” kell osztozkodni. Ezzel szemben határozottan felismerhető, hogy a vállalati kollektíván belüli csoportérdekek egy irányban mutatnak mindannyiszor, amikor ezeknek a „kereteknek” (bérfejlesztési, részesedési, beruházási stb. lehetőségeknek) a *bővítéséről* van szó. Éppen itt találhatjuk meg véleményem szerint a kollektíván belüli csoportérdekeknek azt a közös magvát, amelyet „vállalati érdek”-nek nevezhetünk.

Új problémákat vet fel, ha feloldjuk a struktúra állandóságának absztrakcióját. Változó kollektíva esetében már nyilvánvalóan nem elegendő a kollektíva érdekét a személyi jövedelem tömegének növelésére irányuló érdekként felfogni. Homogén (vagy ami gyakorlatilag ugyanaz: változatlan struktúrájú) kollektíva esetén ebből a szempontból még viszonylag egyszerű a probléma: a „tisztá” vállalati érdeket mint az egy főre jutó jövedelem növelésére irányuló törekvést fogalmazhatjuk meg, a következőképpen (L = összlétszám):

$$\frac{v + m_o}{L} \longrightarrow \max! \quad (3)$$

Igen sok vállalati vezető véleménye és a — nem „tisztá” esetre vonatkozó — gyakorlati tapasztalatok szerint azonban vitatható, helyese-e a vállalat célját ilyen egyértelműen a személyi jövedelem maximalizálásában megjelölni. Aligha vitatható azonban az, hogy bármi legyen is egy vállalat közvetlen célja, bármilyen kritériumokat kövessen is döntéseiben, ennek a közvetlen célnak, döntési kritériumnak van egy lényeges — és általános — határfeltétele: a kollektíva tagjainak jövedelme a dön-

tés következtében ne csökkenjen a már elért (illetve: a tervezett akció végrehajtása nélkül elérhető) szint alá.

Alakítsuk ezért át eddigi célfüggvényünket a vállalati döntések — legáltalánosabb — határfeltételévé! Alkalmazzuk a következő jelöléseket: $J = a$ személyi jövedelem összege (az eddigi képletekben: $v + m_0$); $L = a$ vállalat összlétszáma; $j = \frac{J}{L}$ = a személyi jövedelem egy főre jutó

átlaga. Jelöljük továbbá az egyes paraméterek bázisidőszaki, illetve a tervezett akció végre nem hajtása esetén megvalósuló értékeit „0” indexszel, „1” indexszel pedig a tárgyidőszaki, illetve a tervezett akció végrehajtása esetén megvalósuló értékeit.

Változatlan struktúrájú, de változó létszámú kollektíva és változatlan egy főre jutó munkamennyiség esetén határfeltételünk — a (3) célfüggvény átalakításával — a következő lesz:

$$\frac{J_0}{L_0} \leq \frac{J_1}{L_1} \quad \text{illetve} \quad j_0 \leq j_1. \quad (4)$$

Tegyünk most további lépést a valóság felé! Vegyük figyelembe, hogy a vállalati kollektíva nemcsak létszámában növekszik, vagy csökken napról napra, évről évre, hanem struktúrájában is átalakul. Kiinduló feltevéseink közül így csak egy marad, amelyet a következőképpen fogalmazhatunk meg: az egy főre jutó munkamennyiség minden rétegben változatlan. Az ilyen feltételek mellett értelmezett „tisztá” vállalati érdeket törekedtem matematikailag is megfogalmazni egy korábbi cikkemben.* Most fogalmazzuk meg egyszerűbb — és általánosabb — formában, hogyan alakul az egy főre jutó személyi jövedelem szinttartási követelménye, a vállalati döntéseknek ez az általános határfeltétele:

$$\sum_{k=1}^n j_{k0} \frac{L_{k1}}{L_1} \leq \sum_{k=1}^n j_{k1} \frac{L_{k1}}{L_1}. \quad (5)$$

(A „ k ” index — $k = 1, 2, \dots, n$ — azt jelzi, hogy nem a kollektíva egészére, hanem azon belül egy homogénnek tekinthető rétegre vonatkozó adatról — a réteg létszámáról, illetve egy főre jutó átlagjövedelméről — van szó.)

Szavakkal: *a rétegjövedelmeknek az új létszámstruktúra szerinti megoszlási viszonyszámokkal súlyozott átlaga legalább szinten maradjon, s lehetőleg emelkedjék.*

Az összlétszám és a létszámstruktúra változását is maga után vonó döntések esetében természetesen feltehető a kérdés: *melyik időszak* vállalati kollektívájának jövedelemérdeke határozza meg a döntéseket? A meghatározó érdekmotívum nyilván a *döntés időpontjában* a vállalat-hoz tartozó dolgozók jövedelemérdekeltsége. A pillanatnyilag meglévő kollektíva azonban nem hagyhatja figyelmen kívül a *jövőbeli* kollektíva jövedelemérdekeltségét sem. Egyrészt, maga is része lesz (legalábbis döntő többségében) az új kollektívának, másrészt számítania kell arra, hogy a felvenni kívánt új dolgozók, miután beléptek, ugyancsak töreked-

* Antal István: Vállalati érdekeltség és létszámstruktúra. Közgazdasági Szemle 1968. 7-8. szám, 927. l.

ni fognak egyéni jövedelmük növelésére, s ez a törekvésük akkor már integráns része lesz a kollektív vállalati érdekeknek.

Végül, oldjuk fel az utolsó korlátozó feltevést — az egy főre jutó rétegenkénti munkamennyiség változatlanóságát — is.

A praxeológia alaptörvénye, a gazdaságosság általános törvénye természetesen a szocialista vállalati kollektíva jövedelemérdekeltségére is érvényes: a kollektíva a kívánt jövedelemszintet a lehető legkisebb munkaráfordítással akarja biztosítani, vagy adott munkaráfordítással, munkaintenzitással a lehető legmagasabb jövedelemszintet igyekszik elérni.

Kétségtelen, hogy — bizonyos határok között — bármely rétegben nőhet vagy csökkenhet az egy főre jutó munkamennyiség: hosszabb vagy rövidebb lehet az átlagos munkaidő, feszítettebbé vagy lazábbá válhat a munkaintenzitás.

A teljes foglalkoztatottság állapotában általános tapasztalatként rögzíthető, hogy a kollektíva tagjai a munkaráfordítás (munkaidő és intenzitás) növekedése esetén általában a többletteljesítménnyel arányosan növelt, csökkenése esetén viszont a nem csökkentett korábbi jövedelemszintjüket tekintik alsó határértéknek, szinttartási követelménynek.

Terjesszük most ki — ennek az összefüggésnek figyelembevételével — a változó struktúrájú kollektíva jövedelemszintjére vonatkozó (6) hátfeltételt arra az általánosabb esetre, amikor a rétegenkénti fajlagos (egy főre jutó) munkamennyiség sem konstans.

Ha i_k -val jelöljük a k -adik réteg egy dolgozójára jutó átlagos munkamennyiséget (munkaidőt és intenzitást), a következő (6) összefüggéshez jutunk:

$$\sum_{k=1}^m \dot{j}_{k0} \frac{L_{k1}}{L_1} \cdot \max \left(1, \frac{\dot{i}_{k1}}{\dot{i}_{k0}} \right) \leq \sum_{k=1}^n \dot{j}_{k1} \frac{L_{k1}}{L_1} \quad (6)$$

Az így megfogalmazott jövedelemszint-tartás (illetve -növelés) követelménye a lehetséges vállalati akciók közötti sajátos válogatási tendenciákat, jellegzetes vállalati magatartásformákat vált ki. Hasznos lehetne annak elemzése, hogy az előzőekben körvonalazott „tiszta” esetben („szabályozók előtti” környezetben) milyen jellemző tendenciák, vállalati mozgásirányok alakulnának ki. Ezeknek a „természetes”, spontán — állami utasítások és szabályozók nélkül létrejövő — mozgásirányoknak a tanulmányozása lehetővé teszi a gazdaságpolitikai koncepcióból a vállalati tevékenységre nézve levezethető követelmények szembeállítását a vállalat előbb vázolt magatartásával. Ez a „szembesítés” világíthatja meg, milyen irányban és milyen mértékben van szükség — ösztönzés vagy fékezés céljából — „terelők”, közgazdasági szabályozók beállítására.

Jelenlegi szabályozóink és a nyereségérdekeltség módosult formája

Jelenlegi gazdasági mechanizmusunk egyik fő jellemzője, hogy a „tiszta” érdeküket tekintve a *jövedelemben érdekelt* vállalati kollektívákban *nyereségérdekeltséget* kíván létrehozni. A nyereségérdekeltségnek azonban lényegi jegye, hogy a kollektíva saját jövedelmének „ v ” ré-

szét elsődlegesen költségnek tekintse és annak csökkentésére törekedjék. Ilyen érdekelttség kialakításához nyilván elengedhetetlen olyan szabályozórendszer bevezetése, amely a „v” jövedelemrészt élesen elválasztja az „m_v” jövedelemrésztől, s az előbbit valamilyen direkt jellegű módszerrel korlátozza, illetve növelését szigorú feltételekhez köti. A szabályozás különféle formákat ölthet, s ettől függően — kölcsönhatásba lépve a kollektívák „tisztá” jövedelemérdekelttségével — különböző tendenciákat válthat ki.

Elméletileg elképzelhető például — bár gyakorlatilag nem látszik megvalósíthatónak — olyan mechanizmus is, amelyben a bér és a részesedés szétválasztásának konkrét formája a dolgozó kollektívából a költségként elszámolható bér egy forintjára jutó részesedés növelésére irányuló cselekvési tendenciákat vált ki.

Ilyen érdekelttség „önmagától” nem jöhet létre, hiszen nyilvánvaló, hogy a kollektíva a $\frac{\text{részesedés}}{\text{bér}}$ (R/B) tört nevezőjének növelésében nem

kevésbé érdekelt, mint a számlálójában. „Tiszta” R/B érdekelttség létrehozásának fő feltétele, hogy a béreket „mesterségesen” korlátozzák olyan bérszabályozással, amely a vállalati kollektívákat strukturájuk és tényleges munkateljesítményük (rétegenkénti munkaidő és intenzitás) arányában juttatja ahhoz a személyi jövedelemrészhez, amelyet nem kell a megadózott nyereség (illetve a részesedési alap) terhére elszámolniuk. Ellenkező esetben ugyanis a jövedelemérdekelttség határozott ellentendenciák formájában áttör a $\frac{\text{részesedés}}{\text{bér}}$ érdekelttségen: a létszámstruk-

túra és az átlagteljesítmény változását nem követő bérszabályozás esetén a kollektíva arra törekszik, hogy az igénybevehető bértömeget a termeléshez valóban szükséges volumen fölé növelje (átlagbérszabályozás esetén a létszám- és intenzitáshígítás, bértömegszabályozás esetén létszámcsökkentés útján, akár a termelés optimális alatti szinten tartása árán is).

Ahhoz, hogy a kollektíva jövedelemérdekelttsége egyértelműen az egy főre vagy az egy Ft bérré jutó nyereségtömeg növelésére irányuló cselekvési tendenciákat váltson ki, a szabályozóknak az előbb tárgyaltakon kívül még egy további feltételt is ki kellene elégíteniük, ti. azt, hogy az egy főre, illetve az 1 Ft bérré jutó részesedés kizárólag az egy főre, illetve 1 Ft bérré jutó nyereségtől függjön (és ne legyen például az esz-köz-bér aránynak is függvénye, mint ma).

Távol állna a valóságtól, ha azt állítanánk, hogy jelenleg a vállalatok egyáltalán nem törekszenek az 1 Ft bérré jutó részesedés, vagy az egy főre, illetve 1 Ft bérré jutó nyereség növelésére. Ez a törekvés azonban korántsem egyértelmű: jelenlegi problémáink nagy része éppen az ellentendenciákból ered. Az egyértelműség hiánya természetes is, mint-hogy a mai szabályozók egyik feltételnek sem felelnek meg. A bér és a részesedés szétválasztása jelenleg úgy valósul meg, hogy a költségként elszámolható „v” jövedelemrész kizárólag a kollektíva létszámától függ (ami fordított arányban van az egy főre jutó munka volumenével), a nyereségből személyi jövedelemre visszamaradó rész pedig ugyancsak nem az említett feltételek szerint képződik. Mivel a „v” jövedelemrész nö-

vekménye csupán 25 százalékos közterhet, az „ m_0 ” jövedelemrész viszont ezer százalékos nagyságrendű (részesedési és fejlesztési) adó, valamint (fejlesztési és tartalékalap-képzési) kényszertakarékosság terhét viseli, a vállalati kollektíva számára minden olyan forint, amely az „ m_0 ” jövedelemrészhez tartozik, sokkal „többe kerül”, mint az a forint, amely a „ v ” jövedelemrésznél számolható el.

Ma már köztudott, hogy az új mechanizmusban gyakran rosszul jár az a vállalati kollektíva, amelyik kizárólag annak alapján dönt, hogy melyik akció milyen mértékben növeli a nyereséget, illetve az 1 Ft bérre (egy dolgozóra) jutó nyereséget (vagy részesedést). Ezzel szemben előnyös helyzetbe kerül az a kollektíva, amely kihasználja, hogy — a fennálló szabályozók mellett — az esetek jelentős részében a kisebb nyereséget hozó (esetleg a nyereséget csökkentő), de az egységnyi munkára jutó bértomeget növelő (azaz: létszám-, illetve intenzitáshígító) akciókkal kényelmesebben és eredményesebben elérheti saját rétegjöveldelmeinek szinttartását és növelését.

Mindez egyáltalán nem jelenti azt, mintha ma egyáltalán nem lehetne beszélni nyereségérdekeltségről. Valójában az erőforrások, illetve költségek túlnyomó részénél (a munkaerőn kívül valamennyi erőforrásra és a bérköltségen kívül valamennyi vállalati költségre, beleértve a költségként megjelenő népgazdasági tisztajövedelem-elemeket) a jövedelemérdekeltség teljesen egybeesik a nyereségérdekeltséggel. A munkaerőre, illetve a bérköltségre nézve azonban egészen speciális, „módosult nyereségérdekeltség” érvényesül. Ez a nyereségérdekeltség

— bázisátlagbőren aluli bérszintű munkaerő esetében (a bázisátlagbér és a tényleges bérszint közötti különbség függvényében) gyenge, sőt negatív (azért is érdemes bért fizetni, ha valakinek minden „hozama” az, hogy egy fővel növeli a létszámot); ezzel szemben

— a bázisátlagbőren felüli bérszintű munkaerőnél és minden olyan bérösszegnél, amely az átlagbért a bázisátlagbér fölé emeli, többszörösen erősebb, mint a többi költség tekintetében.*

Átmeneti jelenség-e a „létszámhígítás”?

A „létszámhígítás” problémájával foglalkozó szerzők egy része az érdekeltségi rendszerbe beépült irracionális elemnek, a szabályozók lokális hibájának tartja a vállalatok létszámhígítási érdekeltségét. Az ilyen felfogásból kiinduló megoldáskeresés kezdete óta eltelt számos hónap alatt meggyőződhattünk arról, hogy *nem erről van szó*. A létszámhígítási (és intenzitáshígítási) érdek nem elszigetelt, felszíni jelenség, hanem az egész jövedelemszabályozási rendszer más aspektusból való megközelítését sürgető, mélyebb probléma.

Más szerzők viszont azt az álláspontot képviselik, hogy a probléma viszonylag rövid időn belül, mintegy automatikusan megoldódik: mert a munkaerőforrások kimerülnek és így nem lesz mód a további létszám-

* Az utóbbi jut kifejezésre például abban, hogy olyan munkákat, amelyeket megfelelő anyagi ösztönzéssel vagy túlórában a vállalati dolgozók is elvégezhetnének, sok vállalat, ha módja van rá, inkább ennek a bértöbbletnek többszörösét — akár 5-10-szeresét is — kitevő árért kooperációba ad. A népgazdasági kár nyilvánvaló: az egyik oldalon a kapacitás nem teljes kihasználása, a másikon pedig egy más célra is felhasználható kapacitás felesleges igénybevétele; emellett kevesebb összmunkáért több személyi jövedelem kiáramlása.

hígításra, és mert a létszámhígítás csak átmeneti, rövid időre szóló előnyhöz juttatja az ezzel élő vállalatokat.

Úgy vélem, az ilyen nézetek által sugallt, alaptalan optimizmus komoly veszélyt rejt magában: megnyugtat, leszerel.

Vizsgáljuk meg az elhalás-várás érveit kissé közelebről:

Első kérdés: Megszűnik-e a létszámhígítás lehetősége ott, ahol a munkaerőforrások kimerülnek?

Az igenlő válasz nyilván a „létszámhígítás” fogalmának szűk értelmezéséből ered. Véleményem szerint — legalábbis elméletileg — kétféle létszámhígítást kell megkülönböztetni: abszolút és relatív létszámhígítást. Kétségtelen, hogy az előbbi szembeűnőbb: a vállalat felvesz olyan új dolgozókat, akikre valójában nincs szüksége, nagyobb mértékben növeli a létszámot, mint ahogyan az elvégzendő munka volumene nő. Semmivel sem kevésbé káros azonban — bár rejtettebb — a másik forma (ezt nevezem relatív létszámhígításnak): a vállalat akkor is ragaszkodik a viszonylag alacsony bérszintű dolgozók korábbi létszámának (pontosabban: létszámarányának) fenntartásához, amikor olyan szervezési, fejlesztési lehetőségek kínálkoznak, amelyek csekély ráfordítással lehetővé tennék e réteg súlyának csökkentését, vagy amikor az elvégzendő munkák összetétele a létszámstruktúra javítását (a magasabban kvalifikált dolgozók arányának növelését) tenné indokolttá.

A relatív létszámhígításban látom a Budapesten és néhány más erősen iparosodott körzetben kialakult feszült munkaerőhelyzet elsődleges, közvetlen okát.

A létszámhígítási érdekeltség azt mondja: „Bizonyos fajtájú munkaerőből (függetlenül attól, hogy ténylegesen mennyi szükséges), jó, ha minél több van, de annyi legalább legyen, amennyi eddig volt.” Hogyan jön létre ez a „gyűjtési szenvedély”, amely ellenkezik a nyereségérdekeltséggel, de — az adott szabályozók mellett — jól levezethető a „módosult nyereségérdekeltség”-ből?

Gondoljunk azokra a tapasztalatokra, amelyeket a hiányanyagokkal kapcsolatban szereztünk! Mi történik, ha valamely alapanyagból a kereslet kezdi meghaladni a kínálatot és a piacra kerülő mennyiség korlátozott? Mi a vállalatok természetes — objektív érdeküknek megfelelő — reakciója ilyenkor? Talán az, hogy önként csökkentik igényüket, lemondanak raktárkészletük egy részéről, hogy a piaci feszültséget mérsékeljék? Ellenkezőleg, igyekeznek minél több tartalmat gyűjteni a következő szűkös időkre. A hiánygazdálkodás lényeges jellemzője az is, hogy — bár a törekvés minden vállalatnál megvan — a „gyűjtési versenyben” a különböző vállalatok esélyei távolról sem egyformák. Melyik vállalat képes jelentős, több évi szükségletének megfelelő készletet felhalmozni valamely anyagféleségből, amelynek hiánycikké válására számít? Az-e, amelyiknél erre az anyagra rendszeresen, nagy mennyiségben van szükség, ahol a termékeknek ez a fő alapanyaga? Nem. Hisz ehhez olyan hatalmas készletet kellene felhalmozni, amit sem raktárkapacitása, sem finanszírozási lehetősége nem bír el. Ezzel szemben az olyan vállalatok — és általában ilyenek vannak többségben —, amelyeknek az adott anyagból (teljes anyagforgalmukhoz és raktárkészletükhöz képest) csak viszonylag csekély mennyiségekre van szükségük, különösebb megerő-

tetés nélkül gyűjthetnek össze évi szükségletüket többszörösen meghaladó mennyiséget is.

Mit várhatunk tehát, ha egyes *munkaerőfajták* kereslete nő meg ug-rásszerűen és a munkaerőforrás kimerül? Lényegében ugyanazt, mint a hiányanyagok esetében: „gyűjtési láz” kapja el a vállalatokat és azok a vállalatok lesznek képesek tényleges szükségletükhöz képest jelenté-keny „tartalékot” gyűjteni, amelyeknek (technológiájuk, termelési profiljuk szerint) kevésbé van szükségük a kérdéses munkaerőre. Így jön létre a hiánygazdálkodás jellegzetes „van is hiány, meg nincs is” álla-pota: ugyanabból a munkaerőfajtából hiány van ott, ahol szükség lenne rá, és bőség ott, ahol legkönnyebben nélkülözhető volna. Az ilyen hely-zet szükségképpen többszörös népgazdasági kárral jár: míg egyes terü-leteken (ágazatokban, vállalatoknál) a fölös létszám tartásával járó költ-ségek okoznak plusz terheket, más területeken ugyanezen munkaerő-fajta pótlására kell hozni olyan anyagi áldozatokat (munkaerőpótló be-ruházások, fokozott anyagi ösztönzés, magasabban kvalifikált vagy más szakképzettségű dolgozók átcsoportosítása stb.), illetve a részlegesen ki-használatlanul maradó eszközállomány tartásának terheit viselni, ame-lyek a munkaerő-állomány más eloszlása esetén szükségtelenek lenné-nek.

Ebből következik, hogy ha egy konkrét jövedelemszabályozási rend-szer létszámhígítási érdekeltséget hoz létre, akkor a munkaerőforrások kimerülése nem szünteti meg ezt az érdekeltséget.

Másik kérdés: Csupán átmeneti előnyhöz jut-e a létszámhígító vál-lalat?

Képzeljünk el két, minden tekintetben azonos helyzetben levő vállal-atot (azonos az összlétszám és a létszámstruktúra, az eszközállomány, a bázisbérszínvonal, a rendelésállomány, az elérhető nyereségtömeg stb.). Csak egyetlen különbség van közöttük: az „A” vállalat vezetői azt hi-szik, hogy a nyereségérdekeltség a munkaerőgazdálkodásra és a bérkölt-séggel való takarékosagra is érvényes, és ennek alapján létszámmegta-karítással járó szervezési intézkedéseket, intenzív irányú fejlesztést ha-tároznak el (az ilyen akciók csaknem kivétel nélkül csökkentik a teljes létszámon belül az alacsonyan képzett és növelik a magasabban képzett dolgozók arányát); a „B” vállalat vezetői viszont olyan irányú döntéseket hoznak, amelyek növelik — a nyereség terhére is — a viszonylag ala-csony bérű rétegek arányát.

Mi lesz a következmény?

— Az „A” vállalat átlagbére a bázisátlagbér fölé emelkedik, még mi-előtt egyetlen dolgozójának a bérét felemelte volna; a „B” vállalaté vi-szont a bázisátlagbér alá süllyed.

— Az „A” vállalat eszköz/bér aránya növekszik és a nyereség min-den forintjából kevesebb jut a részesedési nyereségrészbe; a „B” vállal-atnál az eszköz/bér arány csökken, és minden nyereségforintból nagyobb rész jut a részesedési nyereségrészbe.

— Ha a részesedési nyereségrész összege a két vállalatnál azonos, akkor a „B” vállalat — a nagyobb bértömeg miatt — kevesebb részesed-ési adót fizet, tehát a részesedési alap tekintetében előnyösebb helyzet-be kerül.

— A létszámkülönbséget túlnyomó része szükségszerűen a viszonylag

kisebb részesedésigényű (alacsonyabb részesedési csoportba sorolt, rövid vállalati munkaviszonnyal rendelkező) rétegben jelenik meg, ezért az azonos beosztású és szolgálati idejű dolgozóknak a „B” vállalat akkor is magasabb (több napi bérnek megfelelő) részesedést tud fizetni, ha a részesedési alap és a bérköltség aránya a két vállalatnál egyforma.

— Ezzel szemben, a „B” vállalat valamelyest alacsonyabb nyereséget ér el, minthogy nem hajtotta végre a lehetséges bérmegtakarító intézkedéseket, sőt esetleg felesleges létszámot is tart, s gyártmányösszetételének kialakításában nem a nyereségérdekeltség, hanem a jövedelemérdekeltség irányította.

— Az „A” vállalatnak viszont a magasabb nyereségből fedeznie kell: a létszámstruktúra változása miatt bekövetkezett átlagbéremelkedést; az eszköz/bér arány változása következtében a részesedési nyereségrész csökkenését; a részesedési nyereségrészt terhelő adó emelkedését és az 1 Ft bérre jutó átlagos részesedésigény különbözetét.*

Ha ekkora többletnyereséget nem képes elérni, akkor hátrányos helyzete nyilvánvaló. De ha sikerült is nyereségét olyan mértékben növelnie, hogy mindezeket fedezhesse, akkor sem versenyképes a személyi jövedelmek színvonalában a létszámhígító „B” vállalattal szemben. Annak ugyanis jelentékeny mértékű bérfejlesztési lehetősége volt a bázis-átlagbéren belül is, amit nem kellett a részesedési alap terhére elszámolnia. Emellett: az „A” vállalatnál a munkakövetelmények nyilván szigorúbbak (ez velejárója a bérköltséggel és munkaerővel való takarékoságnak), a „B” vállalatnál pedig — magasabb jövedelemszint mellett — lazábbak.

Nem kétséges, hogy a viszonylag alacsony bérrel felvett dolgozók idővel béremelésre jelentkeznek a „B” vállalatnál is. De vajon az „A” vállalatnál nem igényelnék-e még inkább — és jogosan — béremelést a kevesebb pénzért intenzívebb munkát végző dolgozók? Hol könnyebb kielégíteni a bérfejlesztési igényt? Nyilván ott, ahol a korábbi időszakban a vállalati átlagbér még nem emelkedett lényegesen a bázisbérszínvonal fölé — vagyis a „B” vállalatnál.

A magasabb jövedelemszint és a kevésbé feszített munkakövetelmények (ugyanannyi munkát több dolgozó végez) egyértelműen meghatározzák a munkaerő fő áramlási tendenciáját: a korábbi létszámhígítás révén előnyösebb helyzetbe jutott vállalatok jutnak könnyebben munkaerő-utánpótláshoz. Ez az áramlási irányzat a létszámhígítással elért előny tartósságának fő biztosítója, és egyúttal a létszámhígítási érdekeltség fő fenntartója, sokirányú (távrolról sem kizárólag a termelékenység visszaesésében megnyilvánuló) káros kihatásának további elmélyítője is.

A jobb megoldás kereséséhez

Az előbbiekből az érdekeltség és jövedelemszabályozás problémaköréből csak néhány kiragadott — bár nem mellékes — kérdésben kívántam elterjedt, vitatható nézeteket új megvilágításba helyezni.

Sem a jövedelemszabályozás problémáinak teljeskörű tárgyalását,

* Az eddigi rendszerben ez utóbbit közelítően a csoportmaximum-összeg és bérköltség hányadosának eltérése fejezte ki.

sem a megoldásukra vonatkozó elgondolás, javaslat kifejtését nem tekinthetem e cikk feladatának. Csupán a jobb megoldás felé vivő út kereséséhez szeretnék még néhány gondolattal hozzájárulni.

Azon, azt hiszem, ma már túl vagyunk, hogy a munkaerő-gazdálkodási, termelékenységi problémák mögött egyszerűen valamely periférikus jelentőségű munkaügyi szabályozó hibáját, vagy a vállalatok helytelen magatartását lássuk. Egy általános, tömegszerű jelenség tudományos igényű, racionális magyarázatát csak az objektív összefüggések feltárása adhatja meg. Ez az összefüggés a vállalati kollektívák jövedelemérdekeltsége, valamint a létrehozott jövedelemszabályozási rendszer között valóban felismerhető. Az intenzív beruházások háttérbe szorulása (aminek persze vannak egyéb okai is) éppúgy szükségszerű következménye a vállalati kollektíva jövedelemérdekeltsége és a jövedelemszabályozási rendszer közötti ellentmondásnak, mint a termelékenység visszaesése, a létszámhígítás, a munkaerő eloszlásának torzulása stb. Nagy hiba lenne ezeket az ellentmondásokat lebecsülve azt hinni, hogy néhány szabályozó kisebb korrigálása elegendő lesz a megoldásukhoz.

Rövid távon, átmenetileg kétségtelenül elképzelhető a hatékonyság viszonylagos javítása a mai szabályozókon végrehajtott néhány korrekció révén is. Gyökeres, hosszabb távra szóló megoldást azonban ilyen változtatásoktól (amelyek mindinkább áttekinthetlenné tennék az egyébként sem egyszerű jövedelemszabályozási rendszert) semmiképpen sem várhatunk. Ennek — mai véleményem szerint (eltérően saját korábbi nézetemtől is) — elengedhetetlen feltétele a tágan értelmezett jövedelemszabályozási rendszer egész felépítésének megváltoztatása.

Ma már számos részjavaslat ismeretes. A dunavarsányi tanácskozáson kísérlet történt a szabályozórendszer komplex átalakítására vonatkozó javaslatok kidolgozására is. A jövedelemszabályozási rendszer különböző elemeire vonatkozó alternatív javaslatok egyeztetése, alapos elemzése azonban nagyrészt még hátra van.

A javaslatok közül — véleményem szerint — különösen figyelmet érdemel Balázsy Sándor gondolata, aki a jövedelemszabályozást differenciált illetményadóval javasolja megoldani.*

E javaslat egyik fontos előnye: a foglalkoztatáspolitikai szempontból szükséges mértékben fenntartja a vállalat érdekeltségét az alacsonyabb bérszintű (országosan viszonylag bővebben rendelkezésre álló) munkaerő alkalmazására, de megszünteti a létszám- és intenzitáshígítási érdekeltséget.

A jelenlegi szabályozórendszerbe azonban ezt az önmagában racionális javaslatot aligha lehet közvetlenül beépíteni: a bérfejlesztés terhei-

* Balázsy Sándor: Jövedelemszabályozás és struktúra. Figyelő, 1969. augusztus 13. — A differenciált, illetve progresszív jövedelemadóztatás a fejlett tőkésországokban egyébként elterjedt, kipróbált módszer. Az Egyesült Államokban például az egységes jövedelemadót a 30-as évek végén vezették be. A 60-as évek közepére kialakult jövedelemadó-rendszer leglényegesebb vonásai a következőkben foglalhatók össze: Családtagonként 600 \$ évi jövedelem adómentes, ezen felül a jövedelemadó sávosan progresszív, oly módon, hogy a legmagasabb adósávokba eső — évi 100 000 \$-on felüli — jövedelemrészből mintegy 75% kerül elvonásra (vagyis: ebben a sávban a nettó jövedelem után számított marginális jövedelemadó kb. 300%). A munkaviszonyból eredő jövedelemből év közben egyszerűsített adótábla alapján tartják vissza az időarányos jövedelemadót, a — bármely irányú — különbözet pedig a végleges évi elszámolás után kerül kiegyenlítésre.

nek ilyen radikális csökkenése valószínűleg erős tendenciát váltana ki a nyereségnek bérszínvonal-emelésre való „átváltására”.*

Az eddig felvetett elég tekintélyes számú részjavaslat legracionálisabb elemeinek egybeépítésével ma már megkísérlelhető egy vagy több viszonylag teljes, a jelenleginél jobbnak ítéltető jövedelemszabályozási rendszer felvázolása. Egy ilyen, további elemzés tárgyául javasolható — itt csak egészen nagy vonalakban, a részletek kifejtése nélkül vázolt — rendszer lehet például a következő:

1. Valamennyi vállalat — egységes kulccsal — erőforráslekötési járulékot (használati díjat, alapadót) fizet az általa lekötött erőforrások összességének reálértéke után. Ami e reálérték kiinduló szintjének meghatározását illeti, Balázsy Sándorral egyetértve a bevezetést megelőző néhány év átlagos nyereségtömegének és eszközlekötési járulékának „tőkésítését” látom célszerűnek.

A járulékalapként szolgáló reálérték természetesen nem lehet egyszer s mindenkorra — vagy hosszú időre — rögzített összeg. A dinamizálásra alkalmasnak látszik a jelenlegi nyereségfelosztó képlet nevezőjéhez ($sB + E$) hasonló összeg tárgyévi és előző évi tényszámának különbözete.

2. Az SZTK-járulék a személyi jövedelmek (bér + részesedés) összege után egységes kulccsal fizetendő.

3. Az illetményadót az egyéni kereseteknek egy bizonyos — az alacsony keresetű rétegek átlagbérszintjének megfelelő — határérték feletti része után kell elszámolni, magasabb (például 50—60 százalékos) kulccsal.

4. A vállalati nyereségből (amely az erőforráslekötési járulék és a megnövelt súlyú illetményadó miatt volumenében jóval kisebb, rátájában pedig jóval szűkebb határok között szóródna, mint ma) először — amennyiben még nem érte el a kötelező szintet — a tartalékalap előírt évi feltöltését kell megvalósítani. (Meghatározott esetekben természetesen a tartalékalap igénybevételére is sor kerülhet.)

5. A nyereség fennmaradó részének hovatfordításáról a vállalat dönt. Ezt a központi szabályozás indirekt módon — a különböző felhasználási irányokra kivetett differenciált adóteher útján — befolyásolja: a részesedésre fordított összeg után illetményadót, a fejlesztésre (beruházásra, forgóalap-feltöltésre, műszaki fejlesztésre, területnövelésre, dolgozók továbbképzésére stb.) fordított összegek után pedig alacsonyabb rátájú adót kell fizetni. Egyes felhasználási módok adómentességgel preferálhatók. (Közvetlenül a nyereség terhére azonban általában csak kisebb — nagyjából a dinamikus szinttartás fogalomkörébe sorolható — fejlesztés valósítható meg.)

6. Az értékcsökkenési leírást továbbra is központilag előírt amortizációs kulcsok alapján kell elszámolni. Mivel azonban az így számított amortizáció évi összege és a vállalatok évi állóeszközpótlási szükséglete között csak igen laza kapcsolat áll fenn, az amortizáció teljes összege először központosításra kerül, majd — esetleges költségvetési elvonás után — a vállalatok között újraelosztják, mégpedig hosszabb (például 5 éves)

* Meg kell jegyezni, hogy az említett cikkben Balázsy javaslatainak csak egy kiragadott részletét fejtette ki. Javaslatainak összessége — lényegében egy új komplex szabályozárendszer elvi felépítése — e probléma megoldását tartalmazza; ezek egy részét a későbbiekben vázlatosan kifejtett komplex rendszerhez felhasználtam.

időszakra számított egyszerű szinttartási (pótlási) szükségletük arányában, évi részletekben. Az „egyszerű szinttartási szükséglet” definiálható például úgy, mint a kérdéses időszak kezdetén meglévő vállalati állóeszközállomány azon részének bruttó értékösszege, amelynek amortizációs ciklusideje az időszak folyamán lejár (az időszak végére ez a rész legfeljebb jelképes értékkel lesz nyilvántartva).

7. A fejlesztések túlnyomó részének finanszírozása bankhitelből történik. A felvett beruházási és forgóalaphiteleiket a vállalatok a nyereség (illetve a pótlási alap) terhére törlesztik. A — kamatot is magukban foglaló — törlesztő részletek után ugyanolyan adót fizetnének, mint ha a fejlesztést közvetlenül saját nyereségükből hajtották volna végre. Meghatározott feltételekkel a vállalatok egymásnak is adhatnak fejlesztési kölcsönt. (Ez esetben az adó a felhasználáskor esedékes.)

8. Az állami visszatérítés meghatározása részben termék-, részben vállalati szinten történik. Termékszinten: az államközi egyezményekben tételesen rögzített szállítási kötelezettségek alapján. Vállalati (esetleg iparági) szinten: az egyéb vállalati exportügyletekből eredő devizabevételek után.

Természetesen a kontúrjaiban vázolt rendszer összefüggéseinek, várható tendenciaképző és jövedelemarányokat módosító hatásainak, esetleges ellentmondásainak feltárása, a különböző adókulcsok célszerű értékeinek meghatározása stb. még sokoldalú, beható elemzést igényelne. Éppen a vita serkentése céljából kívántam egy olyan összefüggő, a szabályozók elég széles körét felölelő — bár több részletében bizonyára vitatható és kiforratlan — koncepció vázlatát bemutatni,

— amely (a mechanizmusreform eredeti irányelveinek némileg módosított megvalósításaként) az eszközlektési járulékot „alapadó”-vá fejlesztí, s ezáltal a vállalati nyereségek szintjét és szóródását lényegesen mérsékli,

— amelyben nincs szükség olyan direkt jellegű „beépített merevítő”-re, mint a rögzített bázisbérszínvonal, a sematikus nyereségfelosztó képlet stb.,

— amely (összhangban a vállalati kollektívák jövedelemérdekeltségével) nem szakítja el a költségként elszámolható bér és a nyereség terhére felhasználható részesedés terheit,

— amelynek szerves alkotórésze a személyi jövedelem differenciált adózása (ami megszünteti a létszámhigítási érdekeltséget, de teret ad a foglalkoztatáspolitikai szempontok érvényesülésének),

— amelyben az egyszerű szinttartáshoz szükséges és ehhez rendelkezésre álló pénzügyi forrás tekintetében a vállalatok között ma fennálló jelentős aránytalanságok lényegesen mérséklődnek,

— amelyben a hitel a jelenleginél nagyobb és pozitívabb szerepet tölthet be,

— amelyben nincs „többféle forint”.

Ugy vélem, ilyen irányban kell keresnünk a továbblépést, azt a javított szabályozásrendszert, amely az új gazdasági mechanizmus fő céljainak megvalósítását a következő ötéves tervidőszakban a jelenlegi szabályozóknál hatékonyabban segítheti elő.

ADÁM GYÖRGY:

Tudományfejlesztés és szerkezeti változások a mai világgazdaságban¹

I. rész

Az ötvenes-hatvanas évek tudományos-technikai fejlődésének értelmezéséhez és körvonalainak felvázolásához némi történeti visszapillantás szükséges. Mivel munkánkban a világgazdaság tőkés szektorában végbemenő eseményeket vizsgáljuk, mindenekelőtt annak vezető országában — az Egyesült Államokban — észlelt, illetve kialakult fejleményeket elemezzük.

A kutatás és fejlesztés megváltozott szerepe

A második világháborút megelőzően a hadiipar és a polgári termelés még meglehetősen elvált egymástól; a haditechnika vívmányai az utóbbiban csak kevésbé voltak alkalmazhatók. A tudomány világa és a hadsereg közötti kapcsolat is még ritka és szórványos.

A második világháború alatt a hadviselő hatalmak első ízben vettek — mondhatni tömegesen — igénybe tudósokat a technika új területeinek a feltárására, éspedig különösen az Egyesült Államokban, ahol számos, a fasiszta országokból — főként a hitleri Németországból — elüldözött, majd a nácik által megszállt Európából elmenekült tudóst fogadtak be. Ily módon a háború folyamán megvalósított újítások a hadviselést is erősen befolyásolták, mégpedig taktikáját és stratégiáját egyaránt. Ezzel kezdetét vette a tudomány és a haditechnika szorosabb „együttélése”, ami azután intézményessé is vált, noha a természettudósok és mérnökök új feladataik végrehajtásakor többnyire megmaradtak az egyetemeken vagy az ipar irányítása alatt álló kutatólaboratóriumokban.

Az amerikai kutatás és fejlesztés (a továbbiakban: K&F) fellendülése tehát már a második világháború alatt megkezdődött. Addig az európai és egyesült államokbeli K&F viszonylagos egyensúlyban volt, olyképpen, hogy az előbbinek inkább az alap-, az amerikaiak inkább az alkalmazott kutatás volt az erős oldala. Míg a nyugat-európai országokat, Nagy-Britannia kivételével, a nácik lerohanták s ezzel tudományos életüket megbénították, az Egyesült Államokban a K&F-i kiadások az 1940. évi 340 millió dollárról 1941-ben 900 millió, 1942-ben 1,07 milliárd, 1943-ban 1,2 milliárd, 1944-ben 1,38 milliárd, 1945-ben 1,52 milliárd dollárra emelkedtek. S miközben Nyugat-Európát a háború gazdasági és társadalmi utórezgései foglalkoztatták, a K&F-i

¹ Részletek a szerző „Amerika Európában — Vállalatbirodalmak a világgazdaságban” című könyvéből, amely a közeljövőben jelenik meg a Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó gondozásában.

alapok Amerikában tovább íveltek felfelé: 1949-ben már elérték az évi 2,6 milliárd dollárt.²

A második világháború után nyilvánvalóvá lett a tudomány és technika, valamint a fegyveres erők együttműködésének egyik rendkívül fontos következménye, a *polgári és haditechnika viszonyának új szakasza*: egyes területeken, ahol a tudományos vívmányok különösen nagy szerepet játszanak, a haditechnika ragadta magához a kezdeményezést, s ezentúl a polgári termelés veszi át mind gyakrabban az előbbi eredményeit. (Csupán néhány példa: az atomenergia békés felhasználása, a számítógép-technika, a radar stb.)

A hidegháború és a minőségi fegyverkezési verseny időszakában az Egyesült Államokban (s kisebb mértékben egyes nyugat-európai országokban is) a tudomány és a hadsereg kooperációja még ki is szélesedett. A katonai körök a korszerű haditechnika fejlesztésének alapjául szolgáló tudományos ismeretanyag bővítése tekintetében mind mennyiségileg, mind minőségileg nagyobb igényeket támasztottak, mint amit a tudományos haladás szokványos üteme ki tudott volna elégíteni. Ezért az amerikai kormányzat minden eddigit felülmúló mértékben vált a műszaki és természettudományos K&F ösztönzőjévé és támogatójává.

Ez a folyamat még erősebben bontakozott ki a szputnyik, az első mesterséges hold 1957-ben történt felbocsátása után, amikor az Egyesült Államoknak az űrkutatásban egy, a szocialista világrendszerhez tartozó riválissal: a Szovjetunióval kellett felvennie a versenyt. Az amerikai kormányzat a szovjet űrkutatás teljesítményeire az állami K&F-i alapok rohamos növelésével reagált (ezek évi összege 1958 és 1965 között kerek számokban 7-ről 13 milliárd dollárra emelkedett), ami természetesen a tudományos-technikai verseny felgyorsulását eredményezte. Ugyanebben az időszakban a K&F-i összes ráfordítás 11-ről 20,5 milliárdra nőtt.

A kutatás most már végképpen az ipari és katonai hatalom elsőrendű összetevőjévé, „felfedezési kulcsiparrá”, a társadalmi munkamegosztás önálló ágává lett. Súlyát még növelte a felfedezés és alkalmazás közötti idő megrövidülése, ami a K&F-t nemcsak hosszabb, hanem egészen rövid távon is döntően fontos erőforrássá változtatta. A közelmúltban az országok fejlettségét ipari potenciáljuk alapján állapították meg, most a mérce mindinkább a — magától értetődően megfelelő ipari bázisra támaszkodó — *tudományos potenciál*.

Manapság csak azok a nemzetek tarthatják meg helyüket az ipari fejlődés élvonalában, amelyek a K&F területén elől járnak, s megvannak mind pénzügyi eszközeik, mind igazgatási és szervezési képességük az új ismeretek fejlett technikává alakítására, majd konkrét termékekben való megtestesítése. Más szóval: amelyeknél a tudományos potenciál kellő technikai potenciállal párosul s ezenfelül a tudománypolitikai irányvonal, valamint a gazdaság-, ipar- és kereskedelempolitika között szoros integráció jön létre.

Mindez a tőkésvilágban elsősorban az Egyesült Államokban valósult meg, ahol mindenekelőtt az alapkutatásról vallott elfogást értékelték át: többé nem tekintik az ipari, illetve országos céloktól elszigetelten végzett és végezhető tevékenységnek, hanem minden gyakorlati alkalmazás eredendő forrásának, amelynek elhanyagolása súlyos kockázatokkal terhes. Ez az átértékelés egyebek közt abban is kifejeződött, hogy míg 1953 és 1958 között az amerikai alkalmazott K&F-i ráfordítások átlagos növekedésének évi üteme 15,9, az alapkutatásé pedig 14,8 százalék volt, 1958 és 1965 között (tehát az első szput-

² Review of National Science Policies — United States. OECD, Paris, 1968., 143. l. A kiadvány utal arra, hogy F. Machlup szerint (l. The Production and Distribution of Knowledge in the United States, Princeton University Press, 1962. 156. l.) az adatok forrásául megjelölt amerikai hivatalos szervek a szoban forgó évek K&F-i ráfordításait a ténylegesnél 20–30 százalékkal alacsonyabbra becsülik.

nyik utáni időszakban) a megfelelő adatok évi 8,6, illetve 17 százalék.³ 1958 után tehát az alap kutatás növekedésének évi üteme csaknem kétszer akkora, mint az alkalmazott kutatásé és fejlesztésé.

Az Egyesült Államok a második világháború után több olyan hatalmas műszaki vállalkozásba kezdett, amelyekben a tudományfejlesztés stratégiai-politikai célokhoz kapcsolódott, mégpedig főként három területen: az atom-, a katonai és az űrkutatásban; ezeknek jutott a szövetségi kormányzat K&F-i alapjainak mintegy 90 százaléka.

A kutatás és fejlesztés koncentrációja

Ez különös lendületet kölcsönzött olyan iparágak fejlődésének, amelyekre az atom-, a katonai és az űrkutatási programok kivitelezése elsősorban hárult. Így két iparág: a repülőgépgyártás (irányított lövedékekkel és űrtestekkel együtt) meg a villamossági ipar (az elektronikai iparral együtt) költi el az amerikai ipar K&F-i kiadásainak mintegy 60 százalékát(!), négy iparág: az előbbi kettő meg a vegyipar és rokon termékek, valamint a (nem villamos) gépipar hozzávetőleg 80 százalékát. Ezenfelül az állam fedezi a repülőgépgyártásban végzett K&F költségeinek több mint 90, a villamossági iparban több mint 60, a vegyiparban csaknem 16 százalékát.⁴ Az amerikai kormányzat tehát nagyon jelentős szubvenciókat nyújt azoknak az iparágaknak, amelyek termékei leginkább kutatásigényesek.

A kutatásigényes, tudományos vívmányok alkalmazásán alapuló iparágak abban különböznek a hagyományosaktól, hogy K&F-i ráfordításaik a forgalom vagy a hozzáadott érték százalékában számítva jóval magasabbak, illetve a K&F-ban foglalkoztatott munkaerők aránya az összes munkaerő-állományon belül jóval nagyobb. Az iparilag fejlett országokban a legkutatásigényesebb iparágak: a repülőgépgyártás (irányított lövedékekkel és űrkutatási felszereléssel együtt, az ún. aerospace), az elektronikai ipar, a tudományos műszerek gyártása és a vegyipar (különösen a gyógyszerek és a finomított olajtermékek előállítására); ide sorolják továbbá gyakran a villamos és nem villamos gépipart is, noha kutatásigényessége termékcsoportonként erősen változó.⁵ Így a K&F-i kiadás, a forgalom százalékában számítva 24,2 százalék a repülőgépgyártásban, 10,4 százalék a híradástechnikai iparban, 4,6 százalék a vegyipari termékeknél.⁶

A kutatásigényes iparágakra jellemző, hogy a termelési folyamat — elmentében a XIX. és részben a XX. századdal — némely ágazatokban, különösen a gépiparban, egy helyett három szakaszból áll: 1. a termelés előtti (kutatás, konstrukció, prototípustervezés stb.), 2. a tulajdonképpeni gyártás és 3. a termelés utáni szakasz (az eladást követő ügyfélszolgálat stb.).⁷

Ilyképpen az amerikai országos kutatási erőfeszítés a *kutatásigényes iparágakra koncentrál*, mind összegszerűségét, mind az állami támogatás mértékét tekintve. A koncentráció további aspektusa, hogy *elsősorban a nagyszabású kutatási programokra összpontosítanak*, így az ipari K&F 63 százalékát fordítják azoknak a tervezeteknek a megvalósítására, amelyek évi költségelőirányzata a 100 millió dollárt meghaladja.⁸ Ez azért fontos, mert a K&F

³ National Patterns of R&D Resources. Funds and Manpower in the United States 1953-68. National Science Foundation, N. S. F. 67-7, 6. 1.

⁴ The OECD Observer, 1968. Április, 20. 1. 1964. évi adat.

⁵ Economic Bulletin for Europe, U. N. vol. 20, No. 1, 58. 1.

⁶ Hendrik Bode: Reflections on the Relationship of Science and Technology című, a Basic Research and National Goals c. kötetben megjelent tanulmánya alapján idézi Robert Güpin: France in the Age of the Scientific State c. könyvében (Princeton University Press, 1968, 63-64. 1.).

⁷ Henri Claude: La concentration capitaliste. Editions Sociales, Paris, 1965. 16. 1.

⁸ Third Ministerial Meeting on Science of OECD Countries. Agenda Item 5. Gaps in Technology between Member Countries, 13. 1.

sok területen bizonyos küszöbszint alatt egyáltalán nem, vagy csak kevésbé hatékony. Végül erősen koncentrált az amerikai K&F abból a szempontból is, hogy *130 vállalat*, egyenként 10 millió dollár fölötti programokkal *végzi az összes ipari K&F 83 százalékát*, s ezek közül *28 vállalat* egyenként 100 millió vagy ennél is nagyobb ráfordítást igénylő programokkal annak *63 százalékát*.⁹ Ez a többszörös koncentrátság az amerikai K&F figyelemre méltó jellegzetessége.

A sok milliárd dolláros állami K&F-i szubvencióknak nem kis részük volt abban, hogy az ipar — az új technika számos területén a fejlesztés kezdeti — gyakran kritikus — szakaszainak műszaki és pénzügyi nehézségeivel sokkal gyorsabban tudott megbirkózni, mint az különben lehetséges lett volna. Mivel az új technika kibontakoztatása óriási — gyakran még a legnagyobb magánvállalatok erőforrásait is meghaladó — eszközöket igényel, a kockázati tényezőről nem is szólva, némely programok, tervezetek végrehajtására nem, vagy csak sokkal kisebb mértékben kerülhetett volna sor, ha a költségeket az iparnak saját alapjaiból kellett volna fedeznie. Az a körülmény pedig, hogy az állami kutatási programok több mint felét az ipar kivitelezi (a szövetségi kormányzat szolgáltatja az országos ráfordítás 63,8 százalékát, s ebből 34,3 százalék jut az iparnak¹⁰), megkönnyítette a K&F eredményeinek kereskedelmi alkalmazását. (Azokban a tőkésországokban, ahol a kormányzat kutatási szubvenciói elsődlegesen, vagy az amerikaiénál jóval nagyobb mértékben az állami laboratóriumokba, intézményekbe áramlanak, az eredmények felhasználása a békés célú termelésben körülményesebb.)

Az amerikai K&F azonban természetesen nem kizárólag állami támogatáson nyugszik; az ipar saját alapjaiból is jelentékeny összegeket költött e célra; ráfordításai 1953-ban 2 milliárd dollár fölött jártak, 1956-ban túllépték a 3, 1960-ban a 4, 1962-ben az 5, 1965-ben a 6, 1966-ban a 7, 1968-ban pedig — becslések szerint — a 8 milliárd dollárt.

A kutatásigényes iparágak belföldi súlya az Egyesült Államokban

A technikai fejlődés határait folytonosan kitágító atom-, katonai és űrkutatásba való bekapcsolódás szükségképpen a műszaki felszereltség mind magasabb szintjének elérését igényli és egyben azt is jelenti, hogy az érintett ágazatok a szinte állandó átalakulás állapotába kerülnek. Ennek következtében új és jobb gyártási eljárások és termékek, berendezések, gépek, alkatrészek, szerkezeti és egyéb anyagok forrásaivá válnak s ezek a hagyományos iparágakat is újítások bevezetésére készítetik a) részint olyképpen, hogy a kiszolgáló vállalatokkal és iparágakkal szemben magasabb minőségi követelményeket támasztanak („atomszint”, „űrkutatási szint”), b) részint úgy, hogy „technikai modellként” kisugárzó hatással vannak a gazdaság egészére, c) végül pedig úgy is, hogy magasabb szintű technikájuk segítségével benyomulnak a hagyományos iparágakba és azok forgalmának egy részét is elhódítják. Ennek eredményeként — s minthogy a kutatásigényes és hagyományos iparágak egymásra utaltak (egymásnak sokszor kölcsönösen szállítói és piacai) — a fejlettebb technika fokozatosan az egész gazdaságban elterjed.

Ez a fokozatosság időben nagyon eltérő ütemű lehet; a folyamatot egyes esetekben erősen lassíthatja a kereskedelmi alkalmazás biztonsági szempontokból való késleltetése, a hadiipari és polgári termelés műszaki szintje között sokszor előforduló különbség.

Mindamelllett a kutatásigényes iparágak expanziója jóval gyorsabb, mint a gazdaság egészéé vagy az ipar átlagáé. Ezért, noha százalékos részesedésük

⁹ The Overall Level and Structure of R&D Efforts in OECD Countries. OECD, Paris, 1967., 43. l. 1963/64. évi adat.

¹⁰ Uo. 60. l.

még a fejlett országok termelésében is messze elmarad a hagyományos gazdasági ágazatoké (mezőgazdaság) és iparágaké (pl. építőipar) mögött, *mennyiségi és minőségi súlyuk a nemzetgazdaság egészében szakadatlanul nő.*

Erről tanúskodik az OECD tanulmányi bizottságának amerikai útján az új termékekkel kapcsolatban tett megállapítása is:¹¹

„A műszaki újításokat nemrég még olybá vették, amiket, ha kidolgozták őket, minél jobban ki kell aknázni, de nem irányíthatók. A második világháború óta, de különösen az utolsó évtizedben nyilvánvalóvá vált, hogy a műszaki fejlődés irányítása az üzleti stratégia lényegesebb tartozéka.

... *A mai helyzetben az az újszerű, hogy a »teljesen új termék« előállítását megalapozott és begyökerezett cégek is célul tűzik maguk elé, azzal számolva, hogy az szélesebb működési területet biztosít számukra és segítségével jobb pozícióra tehetnek szert.»* (Saját kiemelésünk.)

Az új termékek ugyan nem kizárólag a K&F-nek tulajdoníthatók, de jó részük (s éppen a legfontosabbak közülük: a gépek, berendezések, tehát a termelési eszközök) a kutatásigényes iparágak gyártmányai.

A K&F és az új termékek közötti összefüggést szemlélteti az amerikai McGraw—Hill kiadó közgazdasági osztályának vizsgálata. Az egyes iparágak képviselőitől kapott tájékoztatás szerint az amerikai ipar 1970-es forgalmának 17 százaléka (tehát kereken egyhatoda) áll majd olyan termékekből, amelyeket 1967-ben folyó vagy még csak ezután beindítandó K&F eredményeként állítanak elő. Ez az átlag a tartós javak szektorában 23 százaléknak, a nem tartós javakéban 11 százaléknak felel meg, iparági bontásban pedig az 1. táblázat szerint alakul.

1. táblázat

**Az új termékek becsült részesedése néhány iparág
1970. évi forgalmában**

Iparág	Részesedés a forgalomból (%)	A felhasznált K&F-i alapok milliárd dollárban ^a
Repülőgépgyártás, irányított lövedékek, űrtestek	49	6,193
Villamos gépipar és híradástechnika (Nem villamos) gépipar	26	3,558
Autók és egyéb közlekedési eszközök	25	1,416
Textil- és ruházati ipar	22	1,275
Vegyipar és rokon termékek	21	0,044
Kő-, agyag- és üvegipar	20	1,561
Fémgyártmányok és katonai fémtömegcikkék	20	0,151
Műszeripar	18	0,206
Nem vastartalmú fémek	18	0,535
Nem vastartalmú fémek	16	0,099
Élelmiszeripar és rokon termékek . .	12	0,186
Papír- és rokon termékek	10	0,088
Vas- és acélipar	8	0,146
Gumiipar	7	0,176
Olajipar	7	0,488
Egyéb iparágak ^b	8	0,483
Globális ipari átlag	17	—

^{a)} Becslés.

^{b)} Az egyéb iparágak a dohány-, az épületfa-, a fa-, a bútort-, a nyomdaipart és könyvkiadást, különböző gyáripari ágazatokat, a bányászatot, a közműveket és a vasutat foglalják magukban.

Forrás: McGraw—Hill Economics Department. L. Business Week, 1967. május 13. 68—69. 1.

¹¹ Review of National Science Policies — United States . . . 587. 1.

Azok között az iparágak között, amelyekben az új termékek a forgalom legnagyobb hányadát adják, a legkutatásigényesebbek kivétel nélkül előkelő helyet foglalnak el, noha a helyezések természetesen nem mindenkor igazodik teljes pontossággal a felhasznált K&F-i alapok nagyságához. Mindenképpen jellemző azonban az új termékek kiemelkedően magas aránya a repülőgépgyártásban, továbbá az, hogy a második és a harmadik helyen a villamos gépipart és híradástechnikát, illetve a gépipart találjuk.

Az amerikai kutatásigényes iparágak világgazdasági súlya

A magas amerikai K&F-i ráfordítások hatása az exportban is tükröződik. Ezt egyebek közt W. Gruber, D. Mehta és R. Vernon tanulmánya is bizonyítja. Az 1962. év adatai alapján azt vizsgálták, megállapítható-e korreláció az egyes iparágak K&F-i költségeinek a forgalomhoz, illetve a legkvalifikáltabb munkaerőknek az összes munkaerő-állományhoz viszonyított aránya, valamint az összes forgalom százalékában számított exportja, továbbá az export-import mérlege között (l. 2. táblázat).

Mint a táblázatból kitűnik, a legtöbb K&F-t végző, s a legtöbb felsőfokú szakképzettségű munkaerőt alkalmazó 5 iparág az exportban is a legeredményesebb, és export-import mérlege is valamennyi közül a legkedvezőbb.

Egy másik összeállításuk még szemléltetőbben tárja fel a kutatásigényes iparágak külkereskedelmi dinamikáját: itt a K&F-ben, a belföldi forgalomban és az exportban való részesedés arányát hasonlítják össze. Eszerint az említett 19 iparág közül a K&F-ben élenjáró öt (amelyre 1962-ben a „tizenkilencek” összes K&F-ének 89,4 százaléka jutott) azok belföldi forgalmának csak 39,1, de exportjának 72 százalékát bonyolította le! *A K&F és az export koncentrációja tehát egybeesik: a legkutatásigényesebb iparágak egyben a kivitelnél is fő pillérei, sőt a kivitelen kívül nagyobb mértékben részesednek, mint a belföldi forgalomban, vagyis kiváltképpen a külső piacokra orientálódnak.* E tény alapján határozza meg az amerikai ipar és nagytóke második világháború utáni terjeszkedését.

Az OECD későbbi, 1963—1965-re vonatkozó statisztikái ugyancsak a kutatásigényes iparágak világgazdasági szempontból expanzív jellegét bizonyítják. Ebben az időszakban az Egyesült Államok részesedése az iparcikkek világkereskedelmében 22,6 százalék volt, de a kutatásigényes iparágak világexportjában repülőgépgyártás és nem villamos gépek nélkül 26,6, azokkal együtt 30,1, 50 kutatásigényes termékcsoportban pedig 31,1 százalék. Az Egyesült Államok egyben e kategóriák mindegyikében (a legutolsóban messzemenően) megelőzte minden tőkés konkurensét. Ugyanebben az időszakban a kiváltképpen kutatásigényes termékek (gyógyszerek, vegyipari termékek, villamos gépek, repülőgépek, nem villamos gépek) szolgáltatták az Egyesült Államok gyáripari összes exportjának 51,5 százalékát.¹²

D. B. Keesing (Columbia Egyetem) szintén beható tanulmányokat folytatott annak felderítésére, hogy a K&F milyen hatást gyakorol az amerikai külkereskedelem struktúrájára. Ő is szoros korrelációt mutatott ki a K&F-i ráfordítások nagysága, az abban foglalkoztatott felsőfokú képzettségű munkaerők — természettudósok és mérnökök — (az általuk hozzáadott érték) aránya és az exportteljesítmény között. Következtetései fedik az előbb említetteket, s itt csupán azt kívánjuk kiemelni, hogy megítélése szerint az Egyesült Államok egyik fő funkciója a világgazdaságban „a K&F-en alapuló új technikával gyártott új termékek rendszeres exportja”.¹³

¹² The OECD—Observer, 1968. Április, 24. l.

¹³ Donald B. Keesing: The Impact of Research and Development on United States Trade. International Economic Workshop. Columbia University. 1966. február, 15. l.

19 amerikai iparág K&F-i és exportmutatói 1962-ben

Iparág	Kutatási mutatók		Exportmutatók	
	Összes K&F-i kiadás a forgalom százalékában	A K&F-ben foglalkoztatott természetudósok és mérnökök az összes munkaerő-állomány százalékában	Export a forgalom százalékában	Export- illetve import-többlet a forgalom százalékában
Közlekedési eszközök	10,0	3,4	5,5	4,1
Repülőgépgyártás	27,2	6,9	8,4	7,6
Egyéb közlekedési eszközök	2,8	1,0	4,2	2,6
Villamos gépipar	7,3	3,6	4,1	2,9
Műszeripar	7,1	3,4	6,7	3,2
Vegyipar	3,9	4,1	6,2	4,5
Gyógyszeripar	4,4	6,6	6,0	4,8
Egyéb vegyipari termékek	3,8	3,7	6,2	4,4
(Nem villamos) gépipar	3,2	1,4	13,3	11,4
Gumi- és műanyagipar	1,4	0,5	2,0	1,3
Kő-, agyag- és üvepipar ...	1,1	+	1,9	-0,2
Olajipar és szénbányászat...	0,9	1,8	1,2	-0,8
Fémfeldolgozás	0,8	0,4	2,1	0,7
Fémkohászat	0,6	0,5	3,1	-1,8
Nem vastartalmú fémek ..	0,8	0,5	4,2	-4,7
Vastartalmú fémek	0,5	0,4	2,5	-0,2
Bőripar	0,6	0,1	1,7	-3,4
Nyomdaipar és könyvkiadás	0,6	0,2	1,7	1,1
Dohányipar	0,3	0,2	2,2	2,1
Élelmiszeripar	0,2	0,3	0,9	-1,2
Textilipar	0,2	0,3	3,4	-1,1
Bútoripar és lakberendezési tárgyak	0,1	0,2	0,7	+
Épületfa- és faipar	0,1	+	2,0	-6,2
Papír ipar	0,1	0,3	2,1	-3,5
Ruházati ipar	0,1	+	0,7	-2,1
19 iparág összesen	2,0	1,1	3,2	0,6
A legtöbb K&F-t végző 5 iparág	6,3	3,2	7,2	5,2
A többi 14 iparág	0,5	0,4	1,8	-1,1

Forrás: W. Gruber, D. Mehta, Raymond Vernon: The R&D Factor in International Trade and International Investment of United States Industries. The Journal of Political Economy. 1967. február, 23. 1.

Az amerikai belső piac szerepe

A kereskedelmi alkalmazásokban értékesíthető tudományos vívmányok hozzáférhetősége azonban nem amerikai monopólium: elveik többnyire ismertek s minden fejlett országban kiaknázhatók, csak éppen gyakorlati felhasználásuk esélye nem egyforma. A tudományos elvek ismerete és az azokon alapuló új termékek gazdaságilag is kifizetődő előállításuk között gyakran nem rövid az út; a fejlesztés ugyanis a kutatásnál sokkal költségesebb és nem csekély kockázattal is jár.

Raymond Vernon professzor szerint¹⁴ az Egyesült Államok épp e tekintetben kínál más fejlett tőkésországokhoz képest jóval nagyobb lehetőségeket:

¹⁴ Raymond Vernon: International Investment and International Trade in the Product Cycle. The Quarterly Journal of Economics, 1966. május, 190-207. 1.

— Az amerikai piacon a fogyasztók átlagos jövedelme nagyobb, mint a tőkésvilág bármely más nemzeti piacán (hozzávetőleg kétszer akkora, mint a nyugat-európai országokban). Olyan termékek kifejlesztésére, amelyek a viszonylag magas jövedelmi kategóriákhoz tartozók igényeit elégítik ki, elsősorban az amerikai piac alkalmas.

— Az amerikai piacot az élő munka költségessége és viszonylagos tökébőség jellemzi. Ez a tény erősen meghatározza mind a fogyasztási cikkek, mind a termelőberendezések bizonyos fajtái iránti keresletet. (Pl. mosónők igénybevétele költséges, ezért a facsarás nélkül szárítható műanyagingek és a mosógépek iránt nagy kereslettel lehet számolni. A termelőfogyasztásban pedig a feldolgozó ipari bérszint kifizetődővé teszi a szállítószalag, a villás emelő targonca, a legújabbban a gyártási folyamatokat irányító automatika stb. alkalmazását.)

Mindennek folytán az amerikai termelők más fejlett országokban működő versenytársaikhoz képest gyorsabban és jobb profitességekkel szánják rá magukat hatalmas fejlesztési kiadások folyósítására olyan esetekben, amikor magas jövedelmű fogyasztói kategóriák feltehető szükségleteit kielégítő termékekről vagy élő munkát megtakarító gépekről, berendezésekről van szó. Ez megnyilvánul aztán az export összetételében is: „Manapság az amerikai exportárúk zöme vagy olyan termék, amelynek gyártása magas technikai felszereltséget igényel, vagy a luxuscikkek kategóriájába tartozik.”¹⁵

Az Egyesült Államoknak a kutatásigényes iparágakban és termékekben megszerzett fölénye — mint ezt a továbbiakban majd bővebben kifejttjük — a műszaki újításokat a világgazdaság egyik legdinamikusabb változójává tette, ami aztán hatásában és következményeiben, pozitív és negatív tényezőivel együtt szélesan gyűrűzik tovább.

Ehhez mindössze azt kívánjuk hozzáfűzni, hogy az amerikai külkereskedelmet (az USA-vállalatok külföldi termelőüzemeinek forgalmát is ideértve) az új termékekre való koncentráció nem csupán a második világháború után jellemzi. Dunning angol professzor több száz oldalas monográfiában dolgozta fel az amerikai tőkebehatalás történetét Nagy-Britanniában 1957-ig, s kimutatja,¹⁶ hogy az már az első világháború kitörésekor is, *híven korábbi gyakorlatához*, csaknem kizárólag az új területekre szorítkozott, ahol az Egyesült Államok fölénye leginkább érvényesült. De abban az időszakban még a hagyományos technikát alkalmazó alapiparágak voltak Nagy-Britannia — s természetesen a többi fejlettebb nyugat-európai ország — gazdasági hatalmának fő oszlopai, s ezekbe az amerikai tőke csak igen kis mértékben nyomult be.

A fő különbség az akkori és a mai helyzet között az, hogy az új termékek és iparágak nemzetgazdasági jelentősége a múlt század utolsó, illetve a XX. század első évtizedeiben még viszonylag csekély volt, az ötvenes-hatvanas években azonban a jelentős kutatási ráfordításokra és tudományos vívmányokra támaszkodó ágazatok mindinkább kulcsszerepet játszanak.

A külföldi termelőüzemek új szerepe a nemzetközi kereskedelemben és munkamegosztásban

A tudományfejlesztési potenciál, valamint a kutatásigényes termékek nemzetgazdasági és világgazdasági jelentőségének megnövekedésén kívül további fontos fejlemény, hogy az export mint a nemzetközi munkamegosztás eddigi fő eszköze tért veszít a közvetlen beruházásokkal létesített külföldi termelőüzemekkel szemben.

Ezt amerikai viszonylatban a 3. táblázat szemlélteti: 1950 és 1967 között

¹⁵ The Economist, 1967. december 2., 931. l.

¹⁶ John H. Dunning: American Investment in British Manufacturing Industry. Allen & Unwin, 1958, 35–36. l.

az export megháromszorozódott, a gyáripari külföldi közvetlen beruházás ellenben meghatszorozódott, vagyis kétszer olyan gyorsan nőtt, mint a kivitel.

3. táblázat

**Az amerikai export, a külföldi közvetlen beruházás
és feldolgozó ipari beruházás alakulása 1950 és 1967 között**
(millió dollár)

	1950	1967	Növekedés (1950 = 100)
Export.....	10 117	30 555	302
Külföldi közvetlen beruházás	11 788	59 267	503
Külföldi feldolgozó ipari beruházás	3 831	24 124	630

Forrás: Survey of Current Business, illetve Economic Report of the President, USGPO, Washington, 1968, 308. 1.

Ez a jelenség — csakúgy mint a kutatásigényes termékek előretörése — az Egyesült Államokban bontakozott ki a legerőteljesebben, ezért elemzésünk is elsősorban erre koncentrál. Vizsgáljuk tehát meg, hogy a kivitel és a gyáripari külföldi közvetlen beruházások növekedésének eltérő ütemében milyen tényezők játszottak közre.

Az amerikai áru- és tőkeexport a második világháború után

Az Egyesült Államok termelőapparátusa a második világháború alatt nemcsak sértetlen maradt, hanem mintegy megkétszereződött, míg fő konkurrencsei súlyos veszteségeket szenvedtek. Az amerikai iparnak minden adottsága megvolt a kínálkozó lehetőségek kiaknázására, és élt is velük. Így 1937 és 1950 között az Egyesült Államok az ipari termékek világexportjában való részesedését 19,2 százalékról 26,6 százalékra növelte és a harmadik helyről az elsőre lépett elő.

Az ötvenes években azonban az amerikai ipari kivitel részesedése a világexportban fokozatosan csökkent, 1959-ben már csak 21,2 százalék volt. Az USA főbb kereskedelmi riválisai viszont — főként Nagy-Britannia és kisebb mértékben Franciaország kivételével — jelentősen javítottak pozíciójukon, így különösen az NSZK, továbbá Japán és Olaszország.

A nyugat-európai országok és Japán gazdasági talpraállása következtében az amerikai ipari export tehát sokkal több akadállyal találta magát szemben, mint a második világháborút követő első években. A Marshall-terv és az egyéb akkori segélyakciók azonban nem voltak öncélúan jótékony programok: mint majd később látjuk, előkészítették a terepet az amerikai expanzió más módozatai számára.

Az Egyesült Államok a tőkeexportot illetően is a maga javára változtatta meg a második világháború előtti erőviszonyokat. Részesedése 1930 és 1960 között 35,3 százalékról 59,1 százalékra nőtt, Nagy-Britanniaé ellenben 43,3 százalékról 24,5 százalékra zuhant; az utóbbitól eltekintve, a többi ország közül egyetlennek a részesedése sem éri el az amerikai egytizedét. Számszerűen az Egyesült Államok állami és magánberuházásainak összege 1946-ban 18,7, 1950-ben 31,5, 1960-ban 71,4, 1967-ben 122,3 milliárd dollár volt.¹⁷

Ennek a folyamatnak (néhány közvetlen háború utáni évet kivéve) a működő tőke kivitele volt a központi eleme. A második világháború előtti évekre vonatkozóan pontos adatokkal nem rendelkezünk, de 1950 és 1967 között az

¹⁷ Survey of Current Business különböző számai.

állami tőke kivétel 12,5 milliárdról 29 milliárd dollárra, azaz nem egészen két és félszeresére, a közvetlen magánberuházás ellenben 11,8 milliárdról 59,3 milliárd dollárra, azaz kereken ötszörösére emelkedett. 1966-ban pl. az amerikai tőke kivétel 5,6 milliárd dolláros növekményéből nem kevesebb, mint 5,3 milliárd dollár, azaz több mint 94 százalék jutott a közvetlen magánberuházásokra.¹⁸

Az Egyesült Államok mind élesebben mutatkozó fölénye minden más tőkésországgal szemben még nyilvánvalóbban tűnik ki a 4. táblázatból, amely a közvetlen beruházások alakulását szemlélteti 1957 és 1965 között, míg az 5. táblázat 1957—60 és 1961—64 átlagában országok szerinti bontásban ad képet a közvetlen beruházások megoszlásáról.

4. táblázat

A főbb tőkeexportőr-országok közvetlen beruházásai 1957 és 1965 között
(millió dollárban)

Országok	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965
Egyesült Államok	3800	2130	2460	2940	2650	2850	3480	3830	4900
Nagy-Britannia	400	400	550	700	640	590	710	730	760
EGK-országok	200	380	420	440	480	660	610	690	830
Egyéb	100	80	130	140	190	240	290	290	270
Összesen	4500	2990	3560	4220	3960	4340	5090	5540	6760

Forrás: Marcus Diamond: Trends in the Flow of International Private Capital, 1957—1965. International Monetary Fund Staff Papers, Vol. XIV., No. 1. 1967. március, 20. l.

5. táblázat

A főbb tőkeexportőr-országok közvetlen beruházásainak évi átlaga 1957—1960 és 1961—1964 között
(millió dollárban)

Országok	1957—1960	1961—1964
Egyesült Államok	2830	3210
Nagy-Britannia ¹	510	670
Belgium ²	n. p. a.	n. p. a.
Franciaország ¹	10	100
NSZK ¹	120	220
Olaszország	60	170
Hollandia	170	120
EFTA-országok ³	—	60 ⁴
Kanada	60	100
Japán	50	90

¹ Újraberuházott nyereséggel együtt.

² Nincs pontos adat.

³ Portugália nélkül.

⁴ Ausztriát illetően nincs pontos adat. Svájcra és Svédországra sem állnak rendelkezésre 1962 előtti adatok.

Forrás: lásd a 4. táblázatot.

Az amerikai fölény nyomozható: az Egyesült Államok egymagában a közvetlen beruházások összes volumenének mintegy 70 százalékát szolgáltatja. Nagy-Britanniától eltekintve minden más ország működőtőke-kivitele el-

¹⁸ Survey of Current Business, 1967. szeptember, 40. l. 1967-ben már nem ez volt a helyzet: az Egyesült Államok külföldi vagyonának és beruházásainak mintegy 10,5 milliárd dolláros összes növekményéből kerek számokban 7 milliárd dollár jutott a magánberuházásokra — ezen belül 4,5 milliárd dollár a közvetlen beruházásokra — és 3,5 milliárd dollár az állami kölcsönökre stb. A magántőke kivitelének túlsúlya természetesen 1967-ben is nagy mérvű maradt.

enyészőnek tűnik az Egyesült Államokéhoz képest. Ez azért sem mellékes, mivel az alapok masszív bevetése a közvetlen beruházások hatékonyságának külön összetevője.

Ha pedig végül a főbb tőkésországok külföldi közvetlen beruházásainak könyv szerinti értékét vetjük össze, az 1966-ban az OECD adatai szerint¹⁹ a következőképpen festett (millió dollár):

Egész tőkésvilág	89 583
Egyesült Államok	54 562
Nagy-Britannia	16 002
Franciaország	4 000
NSZK	2 500
Svédország	793
Kanada	3 238
Japán	1 000

Az összesen mintegy 90 milliárdnyi külföldi közvetlen beruházásból kerekén 55 milliárd dollár, azaz 61 százalék az Egyesült Államok részesedése; ennek viszonylagos súlya is természetesen aránytalanul nagyobb, mint a számos ország között megoszló 39 százaléké, hiszen az utóbbi szétforgácsolt, míg az amerikai alapok integráltan bevethetők.

Lássuk ezek után az amerikai közvetlen beruházások felszökésének főbb külső és belső indítékait.

A tőkekivitel külső indítékai

Az export akadályainak megkerülése. Az eredendő külső indítékok közt szerepel, hogy a külföldi termelő üzemek létesítése vagy felvásárlása útján gyűrjék le az export akadályait. Ilyenek: a dollárhiányból adódó nehézségek, a vámkorlátok, a szállítási költségek, a távolságok miatt előálló szállítási késedelmek, a behozatal kontingentálása, a különleges helyi igények, a helyi vagy az adott piachoz földrajzilag közelebb fekvő konkurrens versenyképességének növekedése.

Az új termékek monopolizálási időtartamának megrövidülése. Korábban már kifejtettük, hogy az amerikai export legkeresettebb tételei közé tartoznak a kutatásigényes iparágak új termékei: élő munka pótlására alkalmas gépek és berendezések, továbbá a magasabb jövedelmi kategóriák tényleges vagy manipulált szükségleteit kielégítő áruk.

Ebben a vonatkozásban is beszélhetünk az áruexport külső akadályairól; az amerikai üzletemberek panaszaí szerint elmúlt az az időszak, amikor a kutatásigényes új termékek értékesítésének monopóliumát hosszú évekig élvezhették: a nyugat-európai és japán konkurrens hátrányukat néhány év, sőt olykor néhány hónap alatt behozták.²⁰

Egy újabb felmérés szerint²¹ az amerikai társaságok külföldre való kirajzásukkor a következő alapelvek szerint járnak el. Valamely cég exportpiacot épít ki, azaz bevezeti termékét és iránta keresletet támaszt. Amint

¹⁹ OECD-DAC 68, 14, C-Függelék, 1968. április 23. Idézi: *Sidney E. Rolfe*: Les sociétés internationales. Rapport de base. XXII. Congrès de la Chambre de Commerce Internationale, 170. l.

²⁰ *Hal Lary*: Problems of the U. S. as World Trader and Banker. National Bureau of Economic Research, 1963, 53. l. Amerikai források szerint ez a probléma a hatvanas évek végén még súlyosabbá vált, 1968-ban pl. a kereskedelmi mérleg többlete 1 milliárd dollárra csökkent, s gyors növelésének esélyei gyértek. L. Why the U. S. Must Sell More Overseas. Business Week, 1969. január 4., 40-54. l.

²¹ *Judd Polk, Irene W. Meister, Laurence A. Veit*: U. S. Production Abroad and the Balance of Payments. A Survey of Corporate Investment. National Industrial Conference Board Inc., 1966, 43-44. l.

azonban ez megtörtént, a piac bővülése korlátokba ütközik, a kivitel növekedése lelassul, esetleg meg is szűnik, mert számos kedvezőtlen körülmény lép fel: megkezdődik a termékek utánzása, különösen a fejlettebb országokban. A helyi vagy más konkurensek előbb-utóbb saját termelőüzemeket létesítenek (a fejlesztés nagy költségei részben megtakaríthatók az úttörő amerikai vállalatok tapasztalatainak átvételével); a termék szükségessé vált módosításait könnyebben hajtják végre, az ügyfeleket gyorsabban és nagyobb alkalmazkodóképességgel tudják ellátni; az olcsóbb munkabér mind jobban érvényesül; az amerikaiakénál később épült üzemek esetleg korszerűbbek és alacsonyabb költséggel termelnek) s végül még az amerikai piacra is behatolnak.

A leírt modell természetesen nem általános érvényű. A termékek élettartamának ciklikusságát befolyásolja, hogy az üzemegység mérete mennyiben alkalmas megtakarítások elérésére. Ha valamely adott terméket egy kisüzem ugyanolyan hatékonyan tud termelni, mint egy nagyobb, a külföldi versenytárs már akkor ráterhet a helyi gyártásra, amikor hazai piaca viszonylag kis terjedelmű. A hűtőszekrények gyártásában például az összeszerelésben jóval kisebb volumennél érhetőek el alacsonyabb termelési költségek, mint kompresszorok gyártásában. Ennek folytán bizonyos idő múltán a hűtőszekrények amerikai importja meredeken zuhan, míg a kompresszorok kivitele tartósan magas szinten mozog.

A modell érvényessége nem terjed ki az olyan termékekre sem, amelyek iránt az Egyesült Államokban nem mutatkozik különösebben erős kereslet, ami tehát indokolná, hogy elsődlegesen és egy ideig kizárólagosan ott gyártásák őket; továbbá azokra a termékekre, amelyek előállítására helyi erőforrásokhoz kötődik, mint bizonyos típusú talajon termelhető termények; a lelőhelyek földrajzi fekvése által meghatározott nyersanyag-kitermelésre és elsődleges feldolgozásra; a hagyományos kézműipari termékekre, amelyeknél a méretből eredő megtakarítások csak kevéssé jöhetnek számításba.

*A modell azonban sok gyáripari termék világpiaci forgalmazását illetően hasznos útmutatással szolgálhat. Ezt bizonyítják egyebek közt a műszalakkal, elektronikai termékekkel, irodai gépekkel, tartós fogyasztási cikkekkel stb. kapcsolatos empirikus kutatásokról beszámoló tanulmányok is.*²²

Ilyképpen a kivitel magas szintje a világgazdaság mai körülményei között nem feltétlenül a szállító országok hazai termelőbázisának bővítésére ösztönöz, hanem jelzés arra nézve is (mégpedig nemcsak az exportörnek, hanem a versenytársak is), hogy közvetlen beruházások foganasítására kifizetődővé és időszerűvé vált. Amint ugyanis egy-egy termék forgalma valamely adott külföldi piacon eléri azt a szintet, amely helyi termelőüzem létesítését indokolja, a kérdés többé nem úgy vetődik fel, hogy az az amerikai vállalat, amely eddig exportált, állítson-e fel külföldi termelőüzemet vagy sem, hanem úgy, hogy vagy maga, vagy valamelyik versenytársa határozza el magát erre a lépésre. Választania tulajdonképpen aközött kell, hogy vagy saját üzemet épít (illetve felvásárol vagy ilyenbe betársul) a szóban forgó külföldi piacon, vagy pedig eddigi forgalmát részben vagy egészben átengedi a versenytársnak. Ezért, ha módja van rá, az előbbi alternatívát részesíti előnyben, még ha az saját exportja rovására megy is.²³

Mínthogy bizonyos kategóriájú termékek exporthozamát eleve olybá ve-

²² A kérdést részletesen ismerteti Louis T. Wells Jr. tanulmánya, valamint (eddig kiadatlan) doktori disszertációja. L. A Product Life Cycle for International Trade? Journal of Marketing, 1968. július, 1-6. l. A hivatkozott tanulmányok: műszalakkal: Gary C. Huffbauer: Synthetic Materials and the Theory of International Trade, Harvard University Press, Cambridge, 1966; elektronikai termékek: Seev Hirsch: Location of Industry and International Competitiveness, Clarendon Press, Oxford, 1967; irodai gépek: U. S. Senate, Interstate and Foreign Commerce Committee: Hearings on Foreign Commerce, 1960, 130-139. l.; tartós fogyasztási cikkek: Louis T. Wells Jr.: Product Innovation and International Trade, Harvard Business School, 1966.

²³ Klaus Heinrich Standke: Amerikanische Investitionspolitik in der EWG. Berlin, Beuth Vertriebs, 1965. A szerző ilyen értelemben idézi (88. l.) a Du Pont egyik főosztályvezetőjét.

szik, mint amely „nem nő az égig”, hanem belátható időn belül stabilizálódik, majd csökken, végül — úgy lehet — teljesen lemorzsolódik, ennek megelőzésére, illetve pótlására külföldi közvetlen beruházásokhoz folyamodnak. Az áttérés az ipari exportról a keresletnek saját külföldi termelőegységekkel történő kielégítésére e felfogás szerint a külkereskedelmi ügyletek olyan termékszetszerű folyamánnyá válik, amelyre a forgalom export útján megszerzett hányadának megtartásához elengedhetetlen szükség van.

A tőkés világgazdaság mai gyakorlatában tehát sok esetben újfajta strukturális kapcsolat létesül a kivitel és a közvetlen beruházások között: az előbbi mintegy felderítője a tőkeexport lehetőségeinek.

Alacsonyabb munkabérek. A külföldi munkabérek általában jóval alacsonyabbak az amerikaiaknál, s ez a közvetlen beruházások végrehajtóira kétségtelenül nagy vonzerővel van.

Az amerikai üzleti körök szócsövei, valamint némely közgazdászok gyakran utalnak arra, hogy a legtöbb vállalat szívesebben venné, ha külföldi ügyleteit hazai üzemei termékeinek exportálásával bonyolíthatná le.²⁴ Ennek szerintük sok előnye volna: szorosabb ellenőrzést gyakorolhatnának a termelőegységek, a termékek minősége fölött, a belföldi termelési kapacitást (ideértve az emberi erőforrásokat, a tehetséges vállalatvezetőket, akiknek sehol sincsenek bővében) optimálisan használhatnák ki, s külföldi társulások esetén a nyereségen sem kellene osztoznuk.

A külföldi beruházás — úgymond — hosszú lejáratú kötelezettségekkel jár, a termékek külföldi előállítására sok tekintetben más szabályokhoz igazodik, mint az export, kevésbé van mód arra, hogy egyik napról a másikra felhagyjanak valamely áru forgalmazásával; új termékek gyártására is körülményesebb áttérni. Számolniuk kell azzal is, hogy a műszaki fejlődés felgyorsulásával a versenyképesség megőrzése folyamatosan járulékos beruházásokat igényel.

Az export a közvetlen beruházásokhoz képest annyiban is kevesebb bonyodalmat okozna, hogy nem kellene semmilyen kockázatot vállalni, sem alkalmazkodni a különböző piacok eltérő viszonyaihoz; nem válnának a befogadó országok erőforrásai elidegenítése miatti támadások céltáblájává.

Ezek a mentegetőzésszerű indokolások annak bizonyítására szolgálnak, hogy a működő tőke kivitelének előidézője nem valamiféle féktelen expanziós vágy, amely bizonyos nemzetgazdasági szempontok (foglalkoztatottság biztosítása, fizetési mérleg helyzete stb.) figyelmen kívül hagyásával párosul, hanem ellenállhatatlan kényszer.

Az export külső akadályainak szerepe természetesen nem elhanyagolható, a probléma azonban sokkal komplexebb, s a működőtőke exportjának felfelé ívelése sokkal meredekebb, semhogy az említett tényezőknek túlzott vagy éppenséggel kizárólagos jelentőséget tulajdonítsunk. A működőtőke-kivitel nemcsak az egyes országok importelhárító reflexei hozzák létre: benne az exportáló ország — a jelen esetben az Egyesült Államok — belső körülményei is közrejátszanak.

A tőkekivitel belső indítékai

A tőkefelesleg. A tőkeexport legfontosabb hajtóerőinek egyike változatlanul az olyan beruházási lehetőségek hiánya az Egyesült Államokban, amelyek elsősorban a monopolista nagyvállalatok számára igényeiknek megfelelő profitot biztosítanak. Az amerikai vállalatok külföldi expanziójával foglalkozó tanulmányokon, konferenciákon szinte vörös fonálként húzódik végig az

²⁴ Lásd például: *International Aspects of Antitrust. Hearings before the Subcommittee on Antitrust and Monopoly of the Committee on the Judiciary. United States Senate, 89th Congress. USGPO, Washington, 1967. I. rész, 133., 176. 1. stb.*

Egyesült Államok belső piacának telítettségére mint a nagyarányú külföldi közvetlen beruházások egyik összetevőjére való utalás.²⁵

A telítettségnek is van természetesen viszonylagos eleme: erősen az adott jövedelmi és árszint, valamint a gyártmánystruktúra függvénye. A viszonylagosság azonban az adott struktúrán belül inkább iparági szinten, semmint makroökonómiaiag érvényesül.

A tökefelesleg méreteit bizonyos fokig és közvetve az improduktív kiadások nagysága is jelzi.²⁶

Beruházási szükségletek és alkalmak természetesen az Egyesült Államokon belül is bőven akadnak: az elmaradt országrészek, vagy az ipari struktúra átalakulása következtében hanyatló vidékek gazdasági átállítása és fejlesztése; a nagyvárosi negyedek zsúfolt, egészségtelen lakótelepeinek felszámolása és emberi életkörülményeket biztosító lakások építése; a levegő és a víz szennyeződésének megszüntetése; általában a kollektív létesítmények hálózatának kibővítése és korszerűsítése stb. Ezek a beruházások azonban többnyire nem elégítik ki a magánvállalkozás növekedési ütemét és profitrátát illető kívánalmait. Ezzel szemben bizonyos tartós fogyasztási javak, valamint bonyolult és költséges termékek, gépek, berendezések — külföldi közvetlen beruházások révén — más országokban való előállítását alátámasztja és még jövedelmezőbbé teszi az Egyesült Államokon belüli beruházási struktúrát és további expanziót eredményez azokban az iparágakban, amelyek termékei leginkább állnak összhangban a nagyvállalatok tőkéje adott szerves összetételével, s így gyártásuk mind bel-, mind külföldön a legkifizetődőbb.

A működő tőke kivétel tehát az amerikai belső beruházási és gyártmánystruktúrához is kapcsolódik, egyebek közt annak konzerválását is szolgálja.

A működőtőke-kivételében — mint már említettük — a monopolista nagyvállalatok profitigényei a mérvadók. A hosszú lejáratú beruházásokat ugyanis túlnyomórészt a legnagyobb amerikai vállalatok végzik.

A 6. táblázatból kiderül, hogy 1957-ben az összes külföldi közvetlen tőkekihelyezés 57 százaléka olyan cégekre jutott, amelyek beruházási volumene egyenként eléri vagy meghaladja a 100 millió dollárt. *Stephen H. Hymer* (Yale) pedig egyik tanulmányában²⁷ empirikus bizonyítékokat sorol fel, hogy a közvetlen beruházás és az ipari koncentráció között szoros összefüggés van: a 72 legnagyobb amerikai beruházó vállalat 44 százaléka (azaz 32) külföldön olyan iparágakban tett szert érdekeltségekre, amelyekben 75—100, 15 százaléka (vagyis 11), amelyekben 50—74, 39 százaléka (tehát 28), amelyekben 25—49 százaléka a négy legnagyobb vállalat piaci részesedése, s mindössze 1 működött olyan iparágban, ahol ez a részesedés 25 százaléka alatt van. S noha az idézett statisztika összeállításának némely módszertani szempontjaival szemben fenntartásai vannak, több olyan brit, kanadai stb. forrásról emlékezik meg, amelyek megállapításait saját országaikban alátámasztják.

Monopolista egyensúly a belső piacon — verseny a világpiacon. Az amerikai társaságok külföldi beruházásainak dinamikájában fontos szerepet játszik a hazai piac monopolizált iparágaiban kialakult egyensúly, vagyis az, hogy az ilyen struktúrájú ágazatokban adott erőviszonyok jöttek létre: a legnagyobbak részesedése egy-egy termék forgalmában többé-kevésbé stabil. Minden törekvés az erőviszonyok felborítására, a részesedés jelentős növelé-

²⁵ Az Országos Ipari Konferencia Tanácsa már idézett kiadványában egy amerikai társaság vezetőjének jellemző kijelentését ismertet: a külföldi ügyletek azért részesülnek elősőbbésben, mert a lehetőségek a belső piacon több évtizedes felfelé ívelő fejlődés után viszonylag korlátozottak, a külső piacok viszont sokkal ígéretesebbek (Pol-Meister-Veit: i. m. 54—54. l.). Az amerikai piac sok termékből (magas jövedelmi kategóriáknak számít tartós fogyasztási javak személykocsiktól mosógépekig, továbbá bonyolult gépek és üzemi berendezések) a közelgő telítettség jeleit mutatja — véli Christopher Layton (Trans-Atlantic Investments, 1968, második kiadás, 23. l.).

²⁶ Lásd erről bővebben: *Molnár Ferenc*: Az imperializmus lenini elméletének néhány problémája a mai kapitalizmusban. Közgazdasági Szemle, 1966. november, 1340—1341. l.

²⁷ *Stephen H. Hymer*: Direct Foreign Investment and International Oligopoly. 1965. június 30. Soksz. 18—20. l.

Amerikai társaságok külföldi közvetlen beruházásainak megoszlása
a befektetések nagyságrendje szerint

Közvetlen beruházások nagyságrendje	Társaságok száma	Az összes amerikai közvetlen beruházás százalékában
100 millió dollár fölött.....	45	57
50—100 millió dollár	51	14
25—50 millió dollár	67	9
10—25 millió dollár	126	8
5—10 millió dollár	166	5
Összesen	455	93

Forrás: 1957 Census: U. S. Business Investments in Foreign Countries, 55. táblázat, 144. l.
Idézi: Stephan Hymer: Direct Foreign Investment and International Oligopoly. Kézirat. 16. l.

sére — ha nem helyettesítő vagy differenciált (új) termékekről van szó — megtorlásokat idézhet elő a többi vállalat részéről, aminek következtében a belföldi terjeszkedés rendkívül költséges és főként kockázatos (pl. árharc kiborbanásának veszélye). Ugyanezt bizonyos mértékben körülményessé teszik az ún. trösztellenes törvények is,²⁸ (ezek célja a „túlsúlyt” biztosító részesedés megakadályozása egy-egy iparág vagy termék piacán).

Amint azonban az amerikai termelők egyike valamely, néhány nagyvállalat uralta iparágban a külföldi beruházások útjára lép, konkurrenciái ezt a status quo fenyegetésének, a tőkekihelyezést végrehajtó társasághoz viszonyított helyzetük leromlásának tekintik. Fel kell készülniük arra az eshetőségre, hogy konkurrenciájuk új külföldi üzemeinek termékei nemcsak a befogadó országok piacán, valamint más külső piacokon támasztanak versenyt, hanem az amerikai piacra is betörhetnek. Ezért szükségesnek látják, hogy külföldön a helyszínen vagy ugyanabban a térségben vegyék fel a harcot. S teszik ezt akkor is, ha az így létrejött beruházási struktúra nem éppen optimális; ilyenkor ugyanis a fő szempont a status quo biztosítása.

A külföldi közvetlen beruházások tehát lehetnek „offenzívek” (az amerikai piacon kialakult belső erőviszonyok megváltoztatására irányuló) és „defenzívek” (a kivívott piaci részesedés csökkenésének elhárítását célzó). A defenzív beruházások készítetik *Raymond Vernont* arra az észrevételre,²⁹ hogy a külföldi befektetésekkel kapcsolatban ilyen megfontolások alapján kialakított elhatározások sokszor nem éppen a racionális döntések példái: a már megszerzett pozíció fenyegetettsége a működőtőke-kivitellel ösztönző indítékok közül a leghatékonyabbak egyike.

²⁸ Sidney E. Rolfe professzor (Long Islandi Egyetem) a Nemzetközi Kereskedelmi Kamara 1969. május-júniusi isztambuli konferenciáján a „nemzetközi társaságokról” szóló vita-
indító beszámolójában a trösztellenes törvényeket jelöli meg az amerikai külföldi közvetlen
beruházások felszökésének legfőbb, minden másnál fontosabb okaként. Ezt az állítást azon-
ban — amely megítélésünk szerint a szóban forgó törvények Galbraith, Lundberg és mások
által is erősen kétségbe vont hatékonyságát módfelett etülőzza — nem támasztja alá tények-
kel. L. S. E. Rolfe: Les Sociétés Internationales. Chambre de Commerce Internationale, 1969,
11. l.

²⁹ *Raymond Vernon: International Investment and International Trade in the Product Cycle. The Quarterly Journal of Economics, 1966. május, 200. l.*

**Az amerikai társaságok külföldi közvetlen beruházásainak
hozama 1950 és 1968 között
(milliárd dollárban)**

Év	Külföldi közvetlen beruházások könyv szerinti értéke az év elején	Tiszta nyereség	Hozam (%)
1950	10,7	1,77	16,5
1951	11,8	2,24	19,0
1952	13,0	2,33	17,9
1953	14,7	2,26	15,4
1954	16,3	2,40	14,7
1955	17,6	2,88	16,4
1956	19,4	3,30	17,0
1957	22,5	3,56	15,8
1958	25,4	3,01	11,9
1959	27,4	3,24	11,8
1960	29,8	3,57	12,0
1961	31,8	3,82	12,0
1962	34,7	4,24	12,2
1963	37,2	4,59	12,3
1964	40,7	5,07	12,5
1965	44,4	5,46	12,3
1966	49,3	5,68	11,5
1967	54,7	5,70	10,4
1968	59,3	6,02	10,2

Forrás: Survey of Current Business, 1967. szeptember, 48. l. és 1968. október, 24–25. l.

**Az amerikai társaságok külföldi gyáripari közvetlen
beruházásainak hozama 1950 és 1965 között
(milliárd dollárban)**

Év.	Külföldi gyáripari közvetlen beruházá- sok könyv szerinti értéke	Tiszta nyereség	Hozam (%)
1950	3 831	0,623	17
1951	4 352	0,690	16
1952	4 920	0,644	13
1953	5 226	0,667	13
1954	5 711	0,698	12
1955	6 349	0,821	13
1956	7 152	0,858	12
1957	8 009	0,884	11
1958	8 673	0,926	10
1959	9 692	1,136	10
1960	11 152	1,176	10
1961	11 936	1,180	10
1962	13 212	1,310	10
1963	14 937	1,529	10
1964	16 931	1,816	11

Forrás: G. C. Hufbauer és F. M. Adler: Overseas Manufacturing Investment and the Balance of Payments. Tax Policy Research Study No. 1. U. S. Treasury Department, Washington, USGPO, 1968, 11. l.

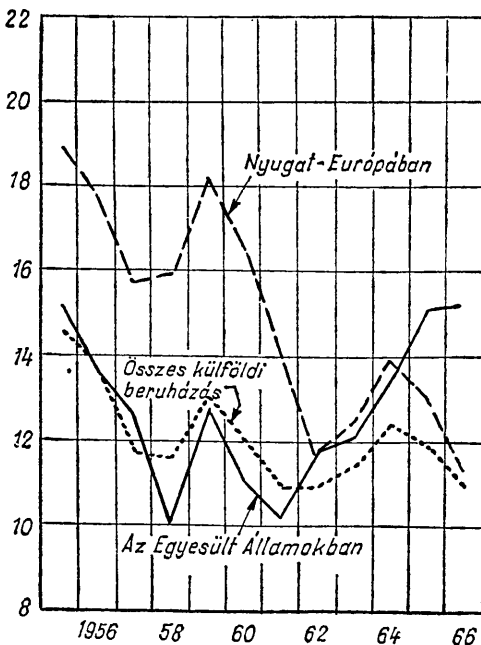
Távlati piaci stratégia

A piaci stratégiával kapcsolatos megfontolásokat a magántőke-kivitel kapcsán az eddigiekben a pillanatnyi versenyképesség és a status quo fenntartásának vonatkozásában említettük, de van egy távlati vetülete is: a válság jövöbéli jövedelmezőségének biztosítása, vagyis behatolás olyan piacokra is, amelyek megfelelő profittal kecsegtetnek ugyan, de csak távolabbi időpontban.

A „vállalati közvéleménykutatási” felmérések anyagából, a beruházási döntéseket befolyásoló megfontolások vizsgálatából kitűnik: a társaságok mindenképp a termékek jelenlétét akarják biztosítani a külföldi piacon. Nem csupán az azonnali maximális profit érdekli őket — ez ma „szatócstempónak” számít —, hanem olyan ütöképes pozíciót akarnak kiépíteni, amely később saját potenciáljuknak megfelelő terjeszkedési lehetőségeket és jövedelmezőséget szavatol. Az ilyen piaci stratégiával komoly kockázat és költség jár együtt, és ezeknek meghatározott korlátokat kívánnak szabni, e korlátokon belül azonban a külföldi tőkekihelyezéseknél a távlati szempontokkal összefüggő elgondolások dominálnak.

A távlati piaci stratégia kellő figyelembevétel nélkül az amerikai működőtőke-kivitel felduzzadása ma már sem nem elemezhető, sem nem érthető. Ez az egyik fő indoka annak, hogy noha a közvetlen beruházások hozama, mint a 7. táblázatból kitűnik, 1956 óta állandóan csökkenő, sőt némely években meredeken zuhanó tendenciát mutat, éppen ezekre az évekre esik azok ugrásszerű megnövekedése. Ugyanilyen csökkenő tendenciáról tanúskodik a gyáripari közvetlen beruházások hozama is (lásd 8. táblázat), holott az összberuházásokon belüli részarányuk 1950 és 1967 között 32 százalékról mintegy 40 százalékra emelkedett.

Az amerikai gyáripari beruházások hozama
Százalék



2) (Survey of Current Business, 1967. szeptember. 39. 1.)

Az 1. ábra pedig azt mutatja, hogy 1962 óta az amerikai gyáripari beruházások hozama nemcsak magasabb, mint a külföldi gyáripariaké, hanem azt is, hogy ez az eltérés egyre nő. (Hozamon az adók kifizetése után fennmaradó tiszta nyereségnek a közvetlen beruházások év eleji könyv szerinti értékéhez viszonyított aránya értendő.)

A közvetlen beruházásokból egyéb, csak részben számszerűsíthető jövedelmek, illetve megtakarítások is származnak: a járulékos árukivitel, amit az anyavállalat számára lehetővé tesznek; a leányvállalatok termékeit az anyavállalat olcsóbb áron importálhatja, mint ha azokat független termelőktől kellene beszereznie; a szabadalmakért és a legkülönbözőbb központi szolgáltatásokért befolyó térítések; a K&F-i hozzájárulások; az általános költségeknek az anyavállalat és a leányvállalat közötti megosztásából eredő adócsökkenés stb.³⁰ Ez azonban nem változtatta a közvetlen hozam kétségtelenül csökkenő tendenciáját.

A távlati stratégia a nagyvállalatokon belüli tervezésre támaszkodik. A nagyvállalatok saját külön „tervhivatalokkal” dolgoznak s tőlük telhetőleg igyekeznek mindent beprogramozni. A cél: profitoptimum, azaz olyan profitráta elérése, amely hosszú távon teszi lehetővé a kívánatosnak és szükségesnek tartott növekedést. A hosszú lejáratú célok meghatározása és követése jegyében fogant tőkekihelyezés tehát tudatos koncepció szerves része, s az amerikai nagyvállalatok ezt nem is leplezik. Íme egy gyáripari konszern vezetőjének megnyilatkozása: „Ha saját tapasztalatunk általános érvényre tarthat igényt, külföldi feldolgozó ipari leányvállalatok létesítése lehetővé teszi az átfogó behatolást, szemben az Egyesült Államokból származó exporttal, amely csak felszínes behatolást eredményez.”³¹

Miben is áll az „átfogó behatolás”? Semmiesetre sem merül ki abban, hogy az anyavállalat kölcsönt folyósít a leányvállalatnak részint termelőberendezések szállítása formájában, részint forgótőke céljaira. A leányvállalatnak nyújtott hitel csak „kényelmes fikció”, emögött a konszern erőforrásainak részbeni áttelepítése, termelőapparátusának kibővítése, a befogadó ország termelési struktúrájába való beékelődés, valóságos stratégiai hídfő kiépítése, majd kiterjesztése, az így megszerzett pozíciónak az anyavállalat szervezetébe, üzleti programjába való integrálása húzódik meg: a beruházók szándéka szerint tehát hosszú lejáratú viszonyról van szó.

A magas K&F-i ráfordításokat igénylő iparágakban elért amerikai fölény szintén annak világpiacon kiaknázására, a versenyképesség nemzetközi érvényesítésére, a bonyolultabb termékek piacának biztosítására és bővítésére ösztönöz; külföldi közvetlen beruházások révén a kutatási költségek nagyobb termelési volumenre oszthatók el, és a „know how” is szélesebb körben értékesül.

A kutatásigényes iparágak (magától értetődően elsősorban a fejlett országokban) mindenütt azok közé tartoznak, amelyekben az amerikai tőkekihelyezések igen nagy méretűek.

Az előbbiekkal összefüggésben kell megemlítenünk a közvetlen beruházások egy új, de mind nagyobb jelentőségű elemét: *a befektetések pénzügyi aspektusának viszonylagos háttérbe szorulását a hozzájuk kapcsolódó ismeretes tudásanyaggal szemben.*

Különösen a dinamikus és gyorsan növekedő iparágakban végzett amerikai beruházások sokszor komplex jellegűek (ún. „package deals” formáját öltik), mivel a tőkebefektetés műszaki, vállalatvezetési és piacszervezési-forgalmasági „know how” átadásával párosul. Az utóbbit ugyanolyan fontosnak, sőt gyakran lényegesebbnek tartják, mint a rendelkezésre bocsátott tőkét.

³⁰ Harry Magdoff: *Economic Aspects of U. S. Imperialism*. Monthly Review, 1966. november, 19. l.; továbbá: *Survey of Current Business*, 1967. szeptember, 48–49. l.

³¹ Kari Levitt: *Dependence and Disintegration in Canada*. New World Quarterly, vol. IV. 2. sz. 88. l.

A széles körű külföldi érdekeltségekkel bíró nemzetközi társaságok leányvállalatai között lebonyolított, a műszaki know-how átadásában álló ügyletek gyakran nem is járnak együtt statisztikailag megragadható pénzügyi tranzakciókkal. Ugyanez áll a szabadalmak és műszaki dokumentációk cseréjére vonatkozó megállapodásokra is, ha pénzbeli térítések nem kísérik őket nyomon. Sokan az ilyen licenca- és know-how-cseréket összességükben fontosabbnak vélik az olyan megegyezéseknél, amelyek pénzbeli ellenérték folyósítását kötik ki. Ez az ún. jéghegy-elmélet, amely szerint az alapok mérhető áramlása csak a jéghegy csúcsa.

Így Kanadának a külföldi tőkére való ráutaltsága csökkent, mégis függőségének, az amerikai nagyvállalatoknak az ország gazdasági élete fölött gyakorolt ellenőrzésének foka nőtt. Mint *Safarian* kifejti:³² a közvetlen beruházások lényege nem egyszerű tőkebeáramlás, hanem az anyavállalat teljes szellemi potenciáljához való hozzáférés, a kutatási és vállalatigazgatási jártasságtól kezdve a gyártási eljárásokig, a termelési technikáig és magáig a termékig. A pénztőke átadása sokszor egyszerűen az anyavállalat által átengedett berendezésekben és *szolgáltatásokban* megtettesülő ismereteknek és tudásanyag-nak a közvetlen és azonnali könyvelési ellentétele. Hiába kielégítő tehát a belső felhalmozás, tőkekénti értékesülése megfelelő vállalatigazgatási, piacszervezési stb. képesség és technikai felkészültség nélkül nem vagy csak korlátozott mértékben lehetséges.

A külföldi termelőbázis fejlődése: az Egyesült Államok világkereskedelmi részesedésének új mércéje

Vizsgáljuk meg, hogy mindezek a fejlemények és tendenciák mennyiben helyezik új megvilágításba a világgazdaság mai szerkezetét, mennyiben szolgálnak új mércével az Egyesült Államok világkereskedelmi súlyának megítélésére.

1. Az Egyesült Államok külföldi feldolgozó ipari közvetlen beruházásaival kapcsolatos folyó ráfordítások (karbantartás, felújítás, új üzemek építése, új berendezések beszerzése stb.) jóval gyorsabban nőttek, mint az amerikai feldolgozó ipar hasonló kiadásai. Így a külföldi feldolgozó ipari bázis ráfordításai 1967-ben az 1957. évinek csaknem 3,5-szerese, a belföldi pedig csak 1,7-szerese; 1957-ben az utóbbinak 8,1, 1967-ben már 16,8 százalékát tették ki.³³

2. A külföldi feldolgozó ipari termelőbázis forgalmának emelkedése szintén gyorsabb ütemű, mint amerikai megfelelőjéé. Az amerikai forgalom (igaz: eleve viszonylag magas alapról) 1965-re az 1957. évihez képest csak 1,4-szeresére, a külföldi termelőbázisé viszont 2,3-szorosára, az előbbi hányadában 5,3 százalékról 8,8 százalékra növekedett.³⁴

3. A külföldi magánberuházások összes profitja (a közvetlen beruházások profitja + e beruházásokhoz fűződő, az anyavállalatnak licenca, szabadalmi díjak fejében és más cimeken hazautalt összegek + az egyéb, nem közvetlen beruházásokból származó érdekeltségek amerikai tulajdonosainak folyósított térítések) a nem pénzügyi vállalatok adó utáni nyereségének mind nagyobb részét teszi ki. A hatvanas évek közepén ez az arány 20–25 százalék között mozgott. Ez azonban az összes nem pénzügyi társaságokra vonatkozik, tehát azokra is, amelyek tevékenységüket csak az Egyesült Államok határain belül fejtik ki. Az említett arány jóval magasabb volna 25 százaléknál, ha a külföldi

³² A. E. *Safarian*: *Foreign Ownership of Canadian Industry*. McGraw-Hill Company of Canada, 1967. Idézi Kari Levitt: I. m. 80. l.

³³ *Survey of Current Business*, illetve *Economic Report of the President*, 1968. február, 253. l.

³⁴ *Survey of Current Business*, 1966. november, 8. l., *Economic Report of the President*, 1968. február, 259. l.

jövedelmeket csak olyan társaságok adó utáni profitjához viszonyítanánk, amelyek külföldi termelőbázist építettek ki.⁸⁵

4. Az amerikai magántőke-kivitellel összefüggő külföldi termelőbázis tényleges jelentőségéről azonban átfogó képet akkor kapunk, ha számba vesszük mind a közvetlen, mind a tárcaberuházásokhoz fűződő termelés nagyságát és növekedésének dinamikáját (lásd 9. táblázat).

9. táblázat

A külföldi amerikai termelőbázis növekedése
1950 és 1967 között
(milliárd dollárban)

Megnevezés	1950	1967
A külföldi amerikai termelőbázis: ¹		
Összes külföldi vagyon	32	122
Ebből:		
Közvetlen beruházások könyv szerinti értéke.....	12	59
Külföldi piacokon értékesített termelés:		
Közvetlen beruházásokból ^a	24	118
Egyéb beruházásokból ^b	20	63
Külföldi termelőbázis forgalmának értéke összesen	44	181
Export	10	31
Külföldi forgalom összesen	54	212

a) A közvetlen beruházásokhoz fűződő külföldi feldolgozó ipari termelést illetően a kibocsátás és beruházás 2 : 1-es arányát tartják típkusnak.

b) A nem közvetlen beruházásokból származó termelésnél a kibocsátás és beruházás közötti 1 : 1-es arány alapulvételével.

Forrás: Judd Polk adatai alapján, I. International Aspects of Antitrust. Hearings before the Subcommittee on Antitrust and Monopoly of the Committee on the Judiciary, U. S. Senate, 89th Congress, USGPO, Washington, 1967. 134. l.; 1967. évi adatok: Survey of Current Business, 1968. október, illetve Economic Report of the President, 308. l. alapján.

E termelés értéke 1950 és 1967 között megnégyszereződött és messze meghaladja bármely más tőkésország bruttó nemzeti termékének értékét.

A külföldi termelőüzemek forgalma és az export értékének együttes összege jelzi, milyen döntő fontosságra tettek szert az amerikai nagytőke számára a külső piacok: itt már régóta nincs szó zárt gazdaságról.

Az Egyesült Államok részesedését a világereskedelemben immár teljességgel irreális pusztán közvetlen árukivitele s annak a többi exportőr országhoz mért aránya alapján felemérni: ez csak külföldi termelőbázisa kibocsátásának figyelembevételével lehetséges, annál is inkább, mivel utóbbi az előbbinél gyorsabban nő.

Ugyanez természetesen a többi tőkésországra is érvényes, csupán külföldi — különösen közvetlen — beruházásaik volumene messze elmarad az amerikaié mögött (lásd 4. és 5. táblázat).

Ugyancsak nyilvánvaló, hogy mindinkább a közvetlen beruházás válik olyan eszközzé, amelynek segítségével a tőkeexportőr országok — elsősorban

⁸⁵ Harry Magdoff: Economic Aspects of U. S. Imperialism. Monthly Review, 1966. november, 19. l. Vonatkozással a közvetlen beruházások hozamának előbb tárgyalt csökkenésére, megjegyezzük, hogy ott a profitrátáról, itt pedig a profit tömegéről van szó; a profitráta lepadása nem zárja ki, hogy a profit tömege a beruházások összegének emelkedése folytán növekedjék és az amerikai vállalatok adó utáni nyereségének egyre számottevőbb hányadára rúgjon.

az Egyesült Államok — a világkereskedelem növekedéséből kiveszik részüket: annak hozamát manapság fokozódó mértékben külföldi termelőüzemek és nem közvetlen árukivitel útján fölözik le.

Mint hogy az Egyesült Államok e túlsúlya a külföldi beruházások területén adott, ez egyben azt is jelenti, hogy az Egyesült Államok a leányvállalatok és egyéb érdekeltségek egyre terjeszkedő hálózata révén a világtermelés és a világkereskedelem növekedésének első számú haszonélvezője, s ha a többi fejlett tőkésország fel kíván zárkózni hozzá, akkor ennek az adott tőkés struktúrában az egyik fő módja a külföldi közvetlen beruházások növelése.

Mindez együttesen azt eredményezi, hogy az amerikai nagytőke feszítőereje mindinkább kifelé irányul: az „ipari rendszer” (*Galbraith*) tengelyét alkotó nagyvállalatok óriási tökefeleslege, a hazai piac viszonylagos telítettsége, a belső expanzió korlátai, az új technika alkalmazásában és a kutatás-igényes iparágakban elért fölény stb. mind-mind arra készíteti, hogy az egész tőkés világpiacon keressen tőkéje szerves összetételének és profitigényeinek megfelelő beruházási lehetőségeket, ilyképpen ellensúlyozva ezek tökefeleslegéhez mért elégtelenségét az Egyesült Államokon belül. Immár világviszonylatban, a tőkés világtermelés profitja növekvő hányadának kisajátításával igyekszik terjeszkedni, a tőkés világpiacon mind nagyobb részét az amerikai gazdaság meghosszabbított nyúlványává tenni. A folyamat mind jobban „önfenntartóvá” válik: az Amerikán belüli versenynek a világpiacon való áttérjedéséből szükségszerűen következik a külföldi közvetlen beruházásoknak a mai kapitalizmus logikáján belüli kényszerű jellege.

A tényezőknél ez a komplexuma az amerikai tőkeáramlásnak hallatlan dinamizmust és átütőerőt kölcsönöz, mivel folyamatossága az „ipari rendszer” képviselőinek tudatában — akik a nagyvállalati érdekeket az amerikai nemzetgazdaság, sőt az egész tőkés világgazdaság érdekeivel azonosítják — a magánvállalkozás rendszere Egyesült Államokon belüli és kívüli fennmaradásának egyik létfeltételévé válik.

SAJTÓ ALATT!

ÜZEMSZOCIOLÓGIA

(Válogatás)

A kötet az 1968-ban megjelent Munkaszociológia kiegészítéseként első sorban a vállalati szervezetekkel, a vállalatigazgatás típusaival és módszereivel, a döntési jog átruházásának kérdéseivel, az egyén és a szervezet konfliktusával foglalkozik. Külön tárgyalja a vezetés különböző szintjein felvetődő, az irányítással kapcsolatos kérdéseket, a dolgozók egyes kategóriáinak (pl. művezetők, diplomás szakemberek: természettudósok, mérnökök) elhelyezkedését, illetve beilleszkedését az üzemi szervezetbe.

Az összeállítás hatalmas anyagot fog át: a szerzők között szovjet, lengyel, cseh, francia, amerikai, nyugatnémet szociológusok — köztük Alain Touraine, Chris Argyris, Renate Mayntz stb. — szerepelnek.

A válogatás a gyakorlat igényeit tartja szem előtt, így hasznos segédesszöveget ad a vállalatigazgatási és a vezetőket továbbképző tanfolyamok, továbbá a szociológia egyetemi oktatói és hallgatói, a gazdasági vezetők, az üzemi szociológusok, a tudományos kutatók stb. kezébe, s egyben a nagyközönség széles rétegeihez is szól.

428 l., kötve 59,— Ft

A Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó kiadványa

A termelésiár-típus és a piaci egyensúly a mezőgazdaságban

A terv és a piac kapcsolatáról ma már gazdagabb ismeretanyaggal rendelkezünk, mint 2—3 évvel ezelőtt. Napjainkban a szervezett piacon a fizetőképes kereslet és a termelés közötti dinamikus egyensúly megteremtésének, illetve fenntartásának egyik eszközét látjuk, s egyre kevésbé hagyhatjuk figyelmen kívül az árképzés alapjául szolgáló társadalmilag szükséges munkaráfordítások meghatározásában a piac értékítéleteit. Az árképzéssel kapcsolatos munkálatokban — eltérően a korábbi évek gyakorlatától — ma *általában* az a helyes alapelv érvényesül, hogy az árakban ki kell fejeződniök a termelés társadalmi költségeinek, az eladók és a vevők értékítéleteinek, továbbá a társadalom preferenciáinak.

Többéves nemzetközi vita során vált uralkodóvá az az álláspont, hogy ennek alapját az árrendszer termelési ár típusúvá való átalakítása képezi. Az új mechanizmus működése után csaknem két évvel ez a kérdés meglehetősen elhomályosult. A mezőgazdaságra vonatkozóan e problémakörben folytattunk kutatásokat, s ezek legfőbb eredményeiről számolunk most be. Elsősorban arra a kérdésre kerestünk választ, vajon helyes lenne-e a mezőgazdasági árrendszert termelési ár típusúvá átalakítani, illetve ez az árelmélet mennyiben szolgálhat a mezőgazdasági árrendszer tökéletesítésének alapjául.

A termelésiár-típus koncepciójának kialakulása

A feltett kérdésre adandó választ megkönnyítette azoknak a fontosabb körülményeknek az ismerete, amelyek kisebb vagy nagyobb szerepet játszottak ezen árelmélet* uralkodóvá válásában.

Először: Ez az árkonceptió az 1960-as évek elején az értékárral szemben győzedelmeskedett az árvitában, s ezt a győzelmet nagyban előmozdították az eszközgazdálkodás területén észlelhető egyensúlyi feszültségek. A régi mechanizmusban ugyanis leginkább az anyagi-műszaki ellátásban mutatkozott meg, hogy a piac kikapcsolásával nem lehet az egyensúlyt fenntartani. A vállalatok fejlesztése döntően a központi

* Ezen árkonceptió kialakulásának, illetve fejlődésének főbb állomásait a következő publikációk jelzik: Bokor—Gadó—Kürthy—Meitner—Sárosi—Wilczek: Javaslat a népgazdaság irányításának új rendszerére, Közgazdasági Szemle 1957. 4. sz.; Nagy Tamás—Esze Zsuzsa: A többszatornás ipari termelői ártípus, Közgazdasági Szemle 1963. 1. sz.; Nagy Tamás: Az érték törvény és az árak centruma a szocializmusban, Közgazdasági Szemle, 1964. 7—8. sz.; Csikós—Nagy Béla: Eszközgazdálkodás és árrendszer, Kossuth Könyvkiadó, 1964.; Burger Kálmán: A mezőgazdaság szerepe a népgazdaság növekedésében, Kossuth Könyvkiadó, 1969.

tervutasításoktól és a költségvetési juttatásoktól függött. Ebből következően *a beruházási igényeknek semmi sem szabott határt, és a vállalatok közötti közömbösök voltak a beruházások hatékonysága iránt.* A népgazdasági erőforrásokat jóval meghaladó igényeket valamilyen módon mérsékelni, rangsorolni, illetve szelektálni kellett. Így terjedtek el a gazdaságossági számítások, és lépett életbe az eszközköztési járulék. A beruházás-gazdaságossági számítások alapproblémája az egyszeri és folyamatos ráfordítások közös nevezőre hozása. Ezt oldotta meg az átlagos hatékonysági együttható, amely az eszközmegtérülés gyorsasága alapján lehetőséget teremtett a válogatásra. Az újabb eszközköztéssel elérhető eredményt azonban közvetlenül csak olyan árrendszerben tartották meghatározhatónak, amely messzemenően figyelembe veszi az eltérő eszközköztöttséget, azaz, amely termelésiár-típusú. A tényleges árak azonban nem ilyenek voltak, s ez sok nehézséget okozott.

Másodszor: Ma már teljes bizonyossággal tudjuk, hogy a termelésiár-típus koncepciója még az árak számviteli szemléletének időszakában vált uralkodóvá. Ekkor feltételezték, hogy a beruházások finanszírozásában továbbra is a költségvetés a döntő tényező és az eszközhasználat ingyenességének megszüntetésére bevezetendő eszközköztési járulék fedezetét *automatikusan* biztosítani kívánták az árakban. Az árcentrumokat szolgáltató társadalmilag szükséges ráfordítások meghatározásánál az értékár és a termelési ár körül kialakult vitában eltekintettek a reálzátsági aktustól, a piaci értékítéletektől, hiszen termelési viszonyainkban a piac szerepét csak „korlátozottan” ismerték el. Az árképzés lényegét az automatikusan realizálandó társadalmi tiszta jövedelem valamilyen egysegűs kulcs alapján való „terítése”, árakba való beépítése képezte. Az önköltség típusú árrendszer negatívumainak gyakorlati jelentkezésekor a problémát egy olyan új ártípussal kívánták megoldani, amelyben a tiszta jövedelmet központilag egy más elv szerint „terítik”.

Harmadszor: A korábbi ártípus vitában kimondatlanul is feltételezték a munka közvetlen társadalmi jellegét a szocializmusban. Természetesen nem lehetnek kivételek ez alól a termelésiár-típus hívei sem, arra a politikai gazdaságtani tételre alapozva, hogy a kapitalizmussal szemben a szocializmusban a magántulajdon megszüntetése eredményeként az egyes szocialista üzemek dolgozói egyéni munkájukat eleve és közvetlenül társadalmi munkaként végzik. Ez azt jelenti, hogy *minden konkrét munkafajta*, amelyet a termelési folyamat különböző területein végeznek, egyenesen és közvetlenül társadalmi jellegűvé válik.

Az általános közgazdasági gondolkodásmóddal összhangban merően elválasztották a termelési folyamatot a realizálási folyamattól. *Nemcsak azt tételezték fel hallgatólagosan, hogy a termelőegységekben előállított valamennyi árufajtát a piacon realizálni is fogják, hanem azt is, hogy az általuk értelmezett társadalmilag szükséges munkaráfordításokon realizálják.*

Jelenleg mind a közgazdasági elmélet, mind a gyakorlat a fent említettektől gyökeresen eltérő feltételek közepette fejlődik. A munka közvetlen társadalmi jellegére épülő, csak tervvel való irányítás koncepcióját felváltotta a tervvel és piaccal való irányítás elve, s ennek megfelelően a számviteli árszemlélet helyébe az árak piaci szemlélete lépett. Ma a népgazdasági egyensúly biztosításában aktív szerepet szánunk az árak-

nak, elvárjuk tőlük, hogy a *tervgazdálkodás keretei között* — a közgazdasági szabályozórendszer többi elemével összhangban — teremtsék meg a kereslet-kinálat egyensúlyát.*

Minden különösebb gyakorlati vizsgálódás nélkül, az eddigiek alapján is rendkívül problematikusnak tűnhet, hogy megfelelő-e az árrakkal szemben támasztott fő követelménynek az olyan árrendszer, amelyben az árcentrumokat lényegében a piac nélkül, az automatikus megtérülés elvére alapozva határozták meg.

A kérdés tisztázásához találunk a népgazdaságban egy olyan területet, s ez a mezőgazdaság, ahol az árak az új mechanizmus rendszeréhez hasonló feltételek között *lényegében* kedvezően funkcionáltak, s így a tényárrendszer segítségével viszonylag megnyugtató módon véleményt alkothatunk a vizsgált árkoncepcióról.

Termelési árak a mezőgazdaságban

A jelenlegi mezőgazdasági árarányok lényegében 1957 után alakultak ki. Az árak megállapításánál 1957-ben figyelembe vették a mezőgazdasági termékek iránti szükségleti struktúrát és az MSZMP Központi Bizottsága már az agrártézisekben kimondta, hogy nem utasításokkal, hanem elsősorban közgazdasági eszközökkel kell hatni a termelésre. Az árarányok kialakításával olyan jövedelemarányokat igyekeztek teremteni, amelyek a termelőszövetkezeteket a népgazdasági szükségleti struktúrának megfelelő árutermelésre ösztönzik.** Mondhatjuk tehát, hogy 1957-ben a mezőgazdasági árarányképzés elvei nagyjából összhangban voltak az 1968-ban bevezetett új gazdasági mechanizmus elveivel. Ez az állítás nem túlzott, hiszen a *kötelező beadás eltörlése után az a törekvés érvényesült, hogy közgazdasági eszközökkel (a többi között árakkal) kell irányítani, és a népgazdasági érdeket nem a termelési érdek megsértésével, hanem azon keresztül kell érvényesíteni.* A bevezetett új árrendszer, bizonyos mértékű korlátokkal ugyan, de megnyugtató módon kimutathatóan*** szabályozó szerepkört töltött be a gazdasági folyamatokban. Nagy része van abban, hogy a termelési struktúrára vonatkozó központi elképzelések a gyakorlatban is megvalósításra kerülhettek.****

* Nem véletlen, hogy amikor a mechanizmus reformjának munkálatai megindultak, ezzel szerves összhangban erősödtek és szaporodtak a termelésiár-típussal szemben már korábban is előforduló kritikai észrevételek. Lásd ezekre vonatkozóan Liska Tibor: *Kritika és koncepció, Közgazdasági Szemle*, 1963. 9. sz. 1058–1076. l.; Szabó Kálmán: *A szocialista termelési alapvonásai*, Kossuth Kiadó, 1964. 350–357. l.; Pirtily Ottó: *Gyártmányfejlesztés és érték, Közgazdasági Szemle*, 1964. 3. sz. 292–293. l.; Simon György–Kondor György: *Gazdasági hatékonyság, árnyékarak, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó*, 1965. 186–187. l.; Jánossy Ferenc: *Az árképzés közgazdasági alapjai*, Kossuth Könyvkiadó, 1965. 48–49. l.

** Erre vonatkozóan részletes tájékoztatást nyújt László János „A mezőgazdasági árpolitika és a termelés tervszerű irányítása” (*Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1962.*) című könyve, továbbá Szabó Kálmán „A szocialista termelési alapvonásai” című könyvének IV. fejezete. (Kossuth Könyvkiadó, 1964.)

*** Az áraknak a jövedelemarányokon keresztül a termelési struktúrára gyakorolt konkrét hatásait részletesen elemzi Csendes Béla–Vági Ferenc: „Jövedelmezőség és termelés a szövetkezeti gazdaságokban” című könyve (Kossuth Könyvkiadó, 1964.) 226–305. l.

**** Eppen ezért tudunk teljesen egyetérteni mindazokkal, akik ezt elismerik és a mezőgazdasági árarányokat *lényegében* helyesnek tartják. Csikós-Nagy Béla szerint: „Az ilyen elveken nyugvó árarányokkal Magyarországon — amint azt az utóbbi évtized gyakorlatja igazolja — lényegében sikerült elérni a népgazdasági tervekben előirányzott termelési struktúra biztosítását.” (Csikós-Nagy Béla: *Szocialista árelmélet és árpolitika*, Kossuth Könyvkiadó, 1966. 284. l.) Nagy Tamás véleménye szerint: „Ami a különböző mezőgazdasági termékek jelenlegi tényleges árainak *arányait* illeti, azok többnyire *nagyjából* megfelelnek a követelményeknek.” (Nagy Tamás: *Az ár és a társadalmilag szükséges ráfordítások*, Közgazdasági Szemle, 1967. 2. sz. 154. l.)

Ha elfogadjuk, hogy az árak részt vettek a termelés szabályozásában, azt is el kell ismernünk, hogy a mezőgazdaságra vonatkozóan minden árkonceptiót csak a létező árakból kiindulva és csak azoknak a hatásoknak a végiggyűrűztetésével lehet elfogadni, amelyeket az új árak az árstruktúrára gyakorolnának. Ennek figyelembevételével különböző számításokat végeztünk a termelésiár-típusú árakkal kapcsolatosan. Arra kerestünk választ, *vajon a termelési árak a mezőgazdaságban lehetnének-e valóságos piaci árak*, azaz termelési árak esetén a piac a különböző mezőgazdasági termékeket éppen kínálatuk arányában hajlandó-e felvenni?

Számításaink alapjául egy modell szolgál. Ezt a modellt a MÉM STAGEK Üzemelemzési és Költségvizsgáló Igazgatóságának adatgyűjtésében résztvevő 231 termelészövetkezet 1968. évi adatai alapján szerkesztettük. Mintegy 19 terméket vontunk be a modellbe. Gondosan ügyeltünk arra, hogy mind a növénytermesztés, mind az állattenyésztés megfelelően reprezentálva legyen. Kontrollszámításaink ezt alá is támasztották. A figyelembe vett termékek ugyanis a termelészövetkezetek szántóterületének mintegy 85 százalékát foglalják el, az állattenyésztés esetében pedig a bruttó termelési érték 75 százalékát adják.

A modell adatbázisát képviselő termelészövetkezetek ágazati, költség- és jövedelemviszonyai megközelítően reprezentálják a *termelészövetkezeti szektor átlagát*. A vizsgált adatok által képviselt termelés mintegy 10 százalékát teszi ki a szövetkezeti szektor termelésének.

Mindenütt a tényleges adatokkal dolgoztunk, ezért az önköltség-adatokat is tényleges munkadíjjal számoltuk, továbbá az 1968. évi tényleges árakat alkalmaztuk. A termelési árakat mintegy 8 féle variációban képeztük, amelyek két nagy csoportba oszthatók. Az egyik esetben a földet figyelmen kívül hagytuk, a másik esetben viszont a földlekötést is be kalkuláltuk. A továbbiak során csupán két variáció eredményeit tesszük közzé, ebben a két esetben a tiszta jövedelem egészét a lekötött eszközökkel arányosan számítottuk.

Számításainkban az adatbázis nyújtotta lehetőségekhez igazodtunk. Az alapadatok hiánya miatt közvetett számítás révén jutottunk el néhány alapszámhoz a következő esetekben:

Az *állóeszköz értékét* az egyes ágazatokra jellemző átlagos leírási kulcs segítségével az amortizációs költség összegéből kaptuk meg. A *lekötött forgóeszközök értékét* Széll László („Az álló- és forgóeszközszükséglet meghatározása...” Agrárgazdasági Kutató Intézet Füzetei, 1968/3.) módszere szerint az ágazati közvetlen költségekből — a kiadások és megtérülések szokásos időpontjai alapján kialakított — százalékos kulcsok segítségével állapítottuk meg.

A föld értékét a modellben szereplő termelészövetkezetek földjének átlagos aranykorona-értéke és a búza átlagos árbevétele szerint számítottuk (1 aranykorona 4 q búzaértékkel egyenlő). Az állattenyésztési ágak földigényét a felhasznált takarmányok mennyisége és a termés-átlagok alapján állapítottuk meg. Modellszámításunk egyik végeredményét mutatja az 1. sz. táblázat.

Az 1968. évi termelési ár típusú árak és a tényárak összehasonlítása több dologra felhívja a figyelmet.

Előszőr: A termelési árak az élőmunka-extenzív termékeknel —

Termelési árak és az 1968. évi tényárak a mezőgazdaságban

Termékek	Előmunka- ráfordítás (nap/kh)	Termelési ár (föld nélkül)	Tényárak 1968-ban	Tényár = 100 %
Őszi búza	6,05	186,2	301,3	61,80
Rozs	6,37	257,7	263,5	97,80
Őszi árpa	5,53	165,9	157,0	64,55
Tavaszi árpa	5,75	185,5	408,4	45,42
Kukorica	19,77	252,7	261,2	96,75
Rostkender	22,32	160,0	175,3	91,27
Borsó	8,90	624,5	432,0	144,56
Bab	10,76	2688,9	1227,2	219,11
Cukorrépa	49,91	51,4	50,2	102,39
Dohány	169,95	3106,2	2352,6	132,03
Burgonya (őszi)	51,59	220,3	226,2	97,39
Vöröshagyma	104,43	257,2	188,9	136,16
Paradicsom	104,20	142,0	104,9	135,37
Fűszerpaprika	97,65	398,5	392,1	101,63
Uborka	77,90	339,9	281,1	120,92
Hízó marha	30,86	2544,9	1940,9	131,12
Hízó sertés	15,91	2267,4	2181,5	103,96
Pecsenyecsirke	16,38	2365,6	2364,2	100,05
Tej (tehenészet)	16,20	563,6	377,9	149,14

a hüvelyesek kivételével — az 1968. évi árak alatt vannak. Jelentős az eltérés a tavaszi árpánál (45 százalék), az őszi árpánál (64 százalék), a búzánál (62 százalék) és kisebb mértékű a rozsnál (98 százalék).

Másodszor: Több terméknél — így a kukorica, a cukorrépa, a burgonya, a fűszerpaprika, a hízó sertés, a pecsenyecsirke esetében — nincsen számottevő különbség a kétféle árrendszer között.

Harmadszor: A hüvelyesek, a dohány, a vöröshagyma, a paradicsom, az uborka, a hízó marha, a tej termelési ár típusú árai jelentősen meghaladják a tényárakat.

Negyedszer: A termelési árak kapcsán célszerű utalni arra, hogy modellünkben a 231 termelészövetkezetre vonatkozóan átlagosan 6 százalékos a „nyereségráta”. Bár az iparral való összehasonlítás több szempontból is problematikus, mégis érdemes utalni arra, hogy az iparban az 1968. évi vállalati adózatlan nyereség átlagos rátája mintegy 10 százalék.*

A föld figyelembevételével képzett ráfordításarányos árakat a 2. táblázatban közöljük.**

Ha az 1. és 2. táblázat indexadatait összehasonlítjuk, kitűnik, hogy a földlekötés beszámítása — bár nagyságrendileg nagyon jelentős tényező — nem módosítja lényegesen a termelési árakat. A leglényegesebb változás abban összegezhető, hogy a viszonylag magas földigényesség következtében a gabonafélék árai magasabbak lettek, a rozs ára például

* Kopátsy Sándor: Az ipari termelői árak és a nyereség 1968-ban. Közgazdasági Szemle, 1969. 6. sz. 736. l.

** A föld figyelembevétele az árképzésben rengeteg problémát vet fel. A többi között azt a kérdést is meg kell majd vizsgálni, vajon az ilyen árakat elméletleg helyes-e termelési áraknak nevezni. Mi itt nem meggyőződésből, hanem csupán az egyszerűség kedvéért a termelési ár terminológiát használjuk.

A föld figyelembevételével képzett ráfordításarányos árak

Ágazatok	Földterület kh	Földérték Ft	Termelési ár	Tényár	Tényár = 100%
Őszi búza	173 969	2 657 707	193,5	301,3	64,22
Rozs	19 242	293 958	272,9	263,5	103,57
Őszi árpa	36 559	558 508	174,0	257,0	67,70
Tavaszi árpa	18 102	276 542	197,4	408,4	43,33
Kukorica	91 260	1 394 170	255,4	261,2	97,78
Rostkender	1 895	28 950	161,8	175,3	92,30
Borsó	12 849	196 293	651,9	432,0	150,90
Bab	259	3 957	2812,7	1227,2	229,20
Cukorrépa	21 166	323 351	51,1	50,2	101,79
Dohány	3 176	48 519	2928,1	2352,6	124,46
Burgonya (őszi)	11 874	181 398	217,9	226,2	96,33
Vöröshagyma	2 812	42 959	254,0	188,9	134,94
Paradicsom	1 953	29 836	140,2	104,9	133,65
Fűszerpaprika	1 735	26 505	393,9	392,1	100,46
Uborka	1 166	17 813	336,8	281,1	119,82
Hízó marha	52 108	796 049	2514,4	1940,9	129,55
Hízó sertés	55 259	844 186	2249,4	2181,5	103,11
Pecsenyecsirke	14 287	218 261	2338,4	2364,2	98,91
Tej (tehenészet)	93 710	1 431 598	552,6	377,9	146,23

már felül is múlja az 1968. évi tényárat. Az állattenyésztésben a földlekötés figyelembevételével képzett ráfordításarányos árak valamivel alacsonyabbak az 1. táblázatban közölt termelési áraknál. Lényeges eltérés azonban a kétfajta termelési ár között egyetlen termék esetében sincsen. Sőt! Az itt nem közölt többi fajta termelési árak is ugyanezt mutatják. A tényárak és a termelési árak összehasonlításából tehát arra a fő következtetésre juthatunk, hogy *néhány termék esetében a kétféle ár egybeesik, az extenzív termékek esetében a termelési árak alatta maradnak a tényáraknak, viszont a hüvelyeseknél, több munkaintenzív növényi kultúránál, továbbá az állattenyésztési ágazatok egy részénél felülmúlják azokat.*

Azok a termékek, amelyek termelési és tényleges ára egymással lényegében egybeesik, általában átmenetet képeznek az élőmunkaigény szempontjából extenzív és intenzív termékek között. Ilyen például a kukorica (19 munkanap/kh), a rostkender (22 nap/kh), a hízó sertés (16 nap/kh), a pecsenyecsirke (16 nap/kh). Ezzel szemben a cukorrépa, a fűszerpaprika, a burgonya már az élőmunka-intenzív termékek csoportjába sorolható.

Felvetődik a kérdés, vajon hogyan kell a termelési ár és a tényár arányainak fenti jellegzetességeit értékelnünk? A kérdés megválaszolása végett vizsgáljuk meg a termelési áraknak a jövedelemképződésre gyakorolt hatását, és ennek segítségével a gazdaságok várható reagálási mechanizmusát. (Számításainkat a 2. sz. modellünk alapján végezzük. Az eredményeket a 3. és 4. sz. táblázat szemlélteti.)

A két tábla adatai szerint a kétféle árrendszerben az összes bruttó jövedelem, illetve tiszta jövedelem változatlan ugyan (ez érthető, hiszen a számítások 1968. évi árszinten készültek), de a strukturális megosztás már jelentősen eltérő. Termelési ár típusú árakon a vizsgált termelő-

Bruttó jövedelem tényárak és termelési ár típusú árak mellett

Ágazat	Termelési ár				Tényár				Termelési ár-as jöve- delmezőség a tényáras %-ában
	Bruttó jövede- lem	%	Bruttó jövedelem		Bruttó jövede- lem	%	Bruttó jövedelem		
			1 kh- ra	1 nap- ra			1 kh- ra	1 nap- ra	
Tavaszi árpa ...	14 226	1,15	786	137	61 263	4,97	3384	588	23,23
Őszi búza	153 146	12,43	880	145	431 993	35,07	2483	410	35,44
Őszi árpa	30 176	2,46	825	149	74 372	6,04	2034	368	40,56
Rostkender	4 502	0,37	2 375	106	5 478	0,44	2890	130	82,18
Burgonya (őszi)	61 376	4,98	5 169	100	67 644	5,49	5697	110	90,73
Kukorica	205 487	16,69	2 252	114	215 593	17,51	2362	120	95,34
Pecsenyecsirke .	23 231	1,89	1 626	99	24 825	2,02	1738	106	93,55
Fűszerpaprika ..	15 274	1,24	8 804	90	15 154	1,23	8734	89	100,80
Cukorrépa	111 370	9,04	5 262	105	107 872	8,76	5096	102	103,26
Hízó sertés	113 466	9,21	2 053	129	91 745	7,46	1660	104	123,67
Rozs	16 820	1,37	874	137	15 291	1,24	795	125	109,93
Uborka	8 927	0,72	7 656	98	6 437	0,52	5521	71	138,67
Dohány	44 858	3,64	14 124	83	29 827	2,42	9391	55	150,40
Hízó marha ...	178 486	14,49	3 425	111	26 703	2,17	512	17	668,94
Paradicsom	18 738	1,52	9 594	92	10 498	0,85	5375	52	178,49
Vöröshagyma ..	36 471	2,96	12 969	124	18 535	1,50	6591	63	196,77
Téj	181 098	14,70	1 933	119	28 821	2,34	308	19	627,59
Borsó	13 811	1,12	1 075	121	-89	-0,01	-7	-0,8	-
Bab	287	0,02	1 108	103	-212	-0,02	-819	-76	-
Összesen	1231 750	100,00	2 008	116	1231 750	100,00	2008	116	100,00

szövetkezetek összes nettó jövedelmének 1,2 százaléka származna a tavaszi árpa termeléséből, 12,4 százaléka a búza termeléséből, 2,5 százaléka az őszi árpából. Ezzel szemben az 1968. évi tényárakon 5 százalék, 35, illetve 6 százalék a megfelelő számok. Nagyon jelentős a változás a marhahizlalás esetében is: a nettó jövedelemnek tényárakon 2,2 százaléka, termelési árakon 14,5 százaléka származna ebből az ágazatból. A tiszta jövedelmi adatok is nagyon eltérnek. Tényárakon vizsgálva modellünk 19 terméke közül 9 „negatív tiszta jövedelmet” tartalmazott. Ezzel magyarázható az a furcsa helyzet, hogy az összes tiszta jövedelemnek mintegy 165 százaléka származik búzatermelésből. Termelési árak esetén gyökeresen megváltozna az egyes termékek szerepe az akkumuláció forrásának megteremtésében. A búza „hozzájárulási arányszáma” 25 százalékra csökkenne, az őszi árpáé 27 százalékról 5 százalékra, a tavaszi árpáé pedig 26 százalékról 2,5 százalékra. Ezzel szemben a marhahizlalás, amely tényárakon az összes tiszta jövedelem 66 százalékát „megette”, most annak 10 százalékát termelné meg.

Az összes nettó, illetve nettó jövedelmi adatokkal összhangban természetesen megváltoznának az 1 kh-ra, illetve az 1 munkanapra számított mutatók is. Nagyon fontos arra is figyelni, hogy *termelési árak esetén az 1 munkanapra jutó nettó jövedelmi mutatók viszonylag közel esnek egymáshoz*, a tényáras adatokhoz képest kiegyenlítettebbek. A jelenlegi feltételek mellett az élőmunka-extenzív és -intenzív termékek iránti népgazdasági szükségleteknek megfelelő termelésre csak akkor

Tiszta jövedelem tényárak és termelési ár típusú árak mellett

Ágazat	Termelési ár				Tényár			
	Tiszta jövedelem	%	Tiszta jövedelem		Tiszta jövedelem	%	Tiszta jövedelem	
			1 kh-ra	1 m. napra			1 kh-ra	1 m. napra
Tavaszi árpa	4 938	2,48	273	47	51 975	26,15	2871	499
Őszi búza	49 795	25,05	286	47	328 642	165,35	1889	212
Őszi árpa	10 327	5,20	282	51	54 523	27,43	1491	270
Rostkender	570	0,29	301	13	1 546	0,78	816	37
Burgonya (őszi).....	4 479	2,25	377	7	10 747	5,42	905	18
Kukorica	27 911	14,04	306	15	38 017	19,13	417	21
Pecsenyecsirke	5 210	2,62	365	22	6 804	3,42	476	29
Fűszerpaprika	661	0,33	381	4	541	0,27	312	3
Cukorrépa	7 265	3,67	343	7	3 767	1,90	178	4
Hízó sertés	19 962	10,04	361	23	-1 759	-0,89	-32	-2
Rozs	5 371	2,70	279	44	3 842	1,93	200	31
Uborka	427	0,21	366	5	-2 063	-1,04	-1769	-23
Dohány	2 647	1,33	836	5	-12 384	-6,23	-3899	-23
Hízó marha	19 689	9,91	378	12	-132 094	-66,46	-2535	-82
Paradicsom	787	0,40	403	4	-7 453	-3,75	-3816	-32
Vöröshagyma	1 128	0,57	401	4	-16 808	-8,46	-5978	-57
Tej	33 957	17,08	362	22	-118 320	-59,53	-1263	-78
Borsó	3 559	1,79	277	31	-10 341	-5,20	-805	-90
Bab	71	0,04	274	25	-428	-0,22	-1653	-154
Összesen	198 754	100,00	324	19	198 754	100,00	324	19

lehet ösztönözni, ha az extenzív termékek termelésére fordított élőmunka-ráfordítások értékesülése sokkal kedvezőbb, mint az élőmunka-intenzív ágazatokban, mérsékelve ezáltal az egységnyi területen elérhető bruttó jövedelmi különbségeket. *Termelési árak esetén az egyes termékek egy kat. holdra jutó bruttó jövedelmei a ténylegeshez képest nagymértékben differenciálódnának.* Az egy tagra jutó bruttó jövedelem növelésére irányuló szövetkezeti érdekelttség alapján az extenzív termékek jelentősége gyökeresen csökkenne, az intenzív termékeké pedig növekedne, és a területegységre kisebb élőmunka-ráfordítást igénylő termékek iránti népgazdasági *szükségleteket nem lehetne kielégíteni.* A 3. sz. táblázatból látható például, hogy a kalászosok 1 kh-ra jutó bruttó jövedelme körülbelül $\frac{1}{3}$ -ára esne vissza. Az 1 kh-ra jutó tiszta jövedelem is a tavaszi árpnál például 2871 Ft-ról 273 Ft-ra, az őszi búzánál 1889 Ft-ról 286-ra, az őszi árpnál pedig 1491 Ft-ról 282 Ft-ra zuhanna.

Nem vitatjuk, hogy a tényleges árarányokon van javítani való, sőt ezt a javítást szükségesnek tartjuk. A jövőben növelni kell számos kevésbé élőmunka-igényes termék (például állati eredetű termékek, vágóállat) árát, mert a veszteség, a ráfizetés nem ösztönöz ezek termelésének növelésére, bizonyos határok közé szorítja tehát az ellátást és az exportot. Ez azonban nem egyértelmű azzal, hogy a mezőgazdaságban a termelésiár-típusra kell áttérnünk. Éppen arról van szó, hogy jobban érvényesítsük a piac értékítéletét és a növekvő keresletből kiindulva jobban ösztönözzünk a nagyobb kínálatra.

Árarány-variánsok

Termékek	Önköltség Ft/q	1964. évi tényárak Ft/q	Termelési ár típusú árak				Termelési ár a tény- leges ár %-ában
			a.	b.	c.	d.	
Búza.....	127,4	238	158	157	156	162	65,6
Őszi árpa.....	105,7	201	132	131	130	135	64,7
Tavaszi árpa....	154,9	201	195	194	193	197	96,0
Lucerna.....	78,0	107	102	103	103	101	96,3
Burgonya.....	123,0	131	153	156	160	144	122,1
Kukorica.....	113,3	179	150	152	154	146	86,0
Cukorrépa.....	32,3	46	41	42	44	36	95,7
Napraforgó....	197,8	413	248	253	260	234	62,9
Dohány.....	2025,7	1687	2977	3003	3042	2898	180,3
Fűszerpaprika..	217,4	317	281	289	300	259	94,6
Vöröshagyma..	118,1	171	147	151	157	134	91,8
Paradicsom....	99,5	93	130	134	140	118	150,5
Tej.....	364,0	308	573	558	536	618	174,0
Hízó marha....	2087,0	1361	2868	2876	2889	2843	212,3
Hízó sertés....	1595,0	1771	2004	1994	1979	2036	111,7

A modellszámítás során a már korábban leírt elveket követtük. A ténylegesen *realizált* többletterméket az értéktípusnál béarányosan, az önköltség-ártípusnál önköltségarányosan, a termelésiár-típusnál pedig a lekötött eszközökkel és a bérekkel arányosan osztottuk fel. Termelési ár a) = a lekötött eszközök után 10%, a többi többlettermék béarányosan van terítve; Termelési ár b) = a lekötött eszközök után 8%, a többi többlettermék béarányosan van terítve; Termelési ár c) = a lekötött eszközök után 5%, a többi többlettermék béarányosan van terítve; Termelési ár d) = a teljes többlettermék eszközarányosan van terítve.

Eddigi számításainknak erősen támadható pontja, hogy 1 évre vonatkoznak. Mindenképpen szükséges tehát kiegészítő számításokat végeznünk annak bizonyítására, hogy a bemutatott jellegzetességek tartós-nak tekinthetők, tehát nem „az árcentrum és a konkrét ár” szokásos eltéréseivel állunk szemben.

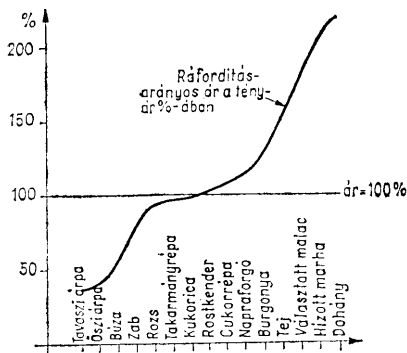
Az első kiegészítő számítást az 1964. évre vonatkozóan végeztük el. Ez az 1968. évi adatbázistól teljesen független, 100 termelészövetkezet adataira* épülő számítás minden lényeges kérdésben megerősítette korábbi következtetéseinket. A ráfordításarányos ár és a tényár között már korábban kimutatott összefüggés 1964-ben is fennállt.

A második kontrollszámítást 4 év (1959—1962) átlagadatai alapján végeztük. Ez a modell is — a fő arányokat illetően — ugyanazt a jellegzetességet mutatja, mint a korábbiak.

Kiegészítő számításaink tehát arra utalnak, hogy a ráfordításarányos árak és a tényárak eltérései a mezőgazdaságban tartósak, sőt jellegzetes szabályszerűséget követnek, következésképpen az 1968. évi eltérések sem indokolhatóak „az árcentrum még nem konkrét ár” magyarázattal.

Mindebből viszont két következtetés feltétlenül adódik. Egyrészt úgy tűnik, hogy a termelési árak a mezőgazdaságban az adott közgazdasági feltételek közepette *nem* lehetnek valóságos piaci árak; másrészt az árcentrumokat a mezőgazdaságban még tovább kell vizsgálnunk.

* 1964-ben az Agrárgazdasági Kutató Intézet adatgyűjtése és költségszámítása révén csupán 100 termelészövetkezet adata alapján volt lehetséges a szövetkezeti gazdaságok átlagát reprezentáló modell megszerkesztése.



Forrás: Benet Iván: Termelési árat a mezőgazdaságba? MTA Közgazdaságtudományi Intézete, 1966. 63. l.

A mezőgazdasági árak valóságos centrumai

Az 1957 utáni időszakban a magyar mezőgazdaságban nem funkcionáltak termelési ár típusú árak.

Ma már — történelmi tényként — megállapíthatjuk, hogy az 1957 utáni időszakban kialakult árstruktúra a termelés szabályozásában nagyjában és egészében pozitív szerepet játszott. Ebből pedig az következik, hogy egy esetleges ráfordításarányos árrendszer kifejezetten kedvezőtlen hatású lett volna. Ilyen árak mellett a kevésbé élőmunka-igényes termékek termelése teljesen háttérbe szorult volna. E tapasztalatok birtokában ugyanezt mondhatjuk a jövőre nézve is. A várható közgazdasági feltételek meglehetősen durva ismeretében és a modellszámítások alapján arra a következtetésre kell jutnunk, hogy a mezőgazdaságban a termelési árak nem felelnek meg annak a főkövetelménynek, hogy termékdájkodás keretei között eszközül szolgáljanak az arányosság társadalmi méretekből való érvényre juttatásának.

Annyit tehát teljes bizonyossággal állíthatunk, hogy a mezőgazdaságban az árcentrumok nem önköltség-, nem érték-, de nem is termelési-ár-arányosak. De akkor milyenek? Ezt a kérdést több mint két évtizede nem tudja megnyugtatóan megválaszolni az agrárökonómia. Számunkra annyi mindenesetre világos, hogy a tényárak és a ráfordításarányos árak közötti tartós szabályszerű eltérés elemzésével kell keresni a kérdésre a választ. A tények bizonyítják, hogy a mezőgazdaságban az extenzív termékek árainak termelési árat meghaladó, az intenzív termékek árainak pedig termelési ár alatti volta legalább egy évtizedes hagyomány.

Mindezek után felvetődik az a nehéz kérdés, vajon mi rejlik e mögött az alapvető árarány és ráfordításarány közti összefüggés mögött?

A kérdés első felére azt válaszolhatjuk, hogy mindig a termelési tényezők és a piaci igények közötti speciális reláció az ok. A mai helyzetre konkretizálva arra kell a figyelmet ráirányítani, hogy hazánkban, adott termelőeszköz-ellátottság mellett, *viszonylag* magas — bár fokozatosan csökkenő — agrárnépsűrűséget kell foglalkoztatnunk, olyan körülmények közepette, amikor a társadalom az extenzív termékek iránti szükségleteinek a kielégítését is elvárja a mezőgazdaságtól.

Egyfelől adva van tehát a népgazdaság meghatározott igénye extenzív és intenzív mezőgazdasági termékek iránt, másfelől pedig adva vannak a mezőgazdasági termelési tényezők. Éppen ebben — vagyis *az adott szerkezetű effektív szükségletmegg és a mezőgazdaság termelési tényezői közötti viszonyban* — rejlik a termelésiár-arányoktól való tényleges árarány-eltérítés objektív oka.

A kérdés második felére vonatkozóan azt válaszoljuk, hogy ezeknek az áraknak mégis valóban közük van a marxi értelemben vett társadalmilag szükséges ráfordításokhoz.* A kérdés csupán az, mit kell értenünk társadalmilag szükséges munkaráfordításon, hiszen ezek az árak sem az érték-, sem a termelésiár-arányok kifejezőiként nem értelmezhetők.

Erre vonatkozóan célszerű itt Marx egyik fontos megállapítására utalnunk. Olyan körülmények között, amikor a konkurrenciát monopóliumok (földnek mint gazdálkodás tárgyának a monopóliuma, a munkakerő mozgását gátló kötöttségek, agrotechnikai korlátok stb.) gátolják: „ha az összmunkát arányosan osztják el, akkor a különböző csoportok termékei értékükön (a további fejlődés során termelési árukon) kerülnek eladásra, vagy pedig olyan árakon, *amelyek ezeknek az értékeknek*, illetve termelési áraknak általános törvények által meghatározott módosulásai. Itt valójában az értéktörvény érvényesül.**

★

A tanulmányunk elején feltett kérdés első felére tehát egyértelműen azt kell mondanunk, hogy nem volna helyes a mezőgazdasági árrendszert termelési ár típusúvá átalakítani. Modellszámításaink arról tanúsítanak, hogy csak akkor lehetne egy új termelési ár típusú árrendszert bevezetni, ha az új mechanizmusban nem lenne szervezett piac és az árat megfosztanánk szabályozó funkciójától. Vagy mereven ragaszkodunk a termelésiár-típus bevezetéséhez és ezáltal feláldozzuk a tervvel és piaccal való irányítás koncepcióját, vagy következetesen ragaszkodunk ez utóbbihoz, ami viszont kikényszeríti a termelési ártípusra telepedett rejtelmes ködfátyol fellebbentését.

A kérdés második részét már nehezebb megválaszolni. Véleményünk szerint a termelésiár-elmélet nem lehet a mezőgazdasági árrendszer tökéletesítésének *közvetlen* alapja. Azért nem, mert jelenleg, sőt valószínűleg az előttünk álló évtizedben sem esnek egybe a mezőgazdasági termékek árcentrumai a termelési árakkal. (Arra persze utalnunk kell, hogy a külkereskedelem az időhorizontot összezsugoríthatja, illetve elnyújthatja. Ezt azonban ma még nem láthatjuk előre.) Az árcentrumok tartós eltéréseit a termelési áraktól a mezőgazdaság termelési tényezői és a fellépő szükségleti struktúra közötti konkrét reláció okozza, illetve indokolja.

A társadalmi gazdasági fejlődés számos jele alapján azonban hazánkban is az agrárnépsűrűség további csökkenésével, a másik oldalon pedig a szükségleti struktúrának a munkaintenzívebb termékek (többek

* Ezt a kérdést részletesen tárgyalja Szabó Kálmán „A szocialista termelés alapvonalai” című könyvének IV. fejezetében. (Kossuth Könyvkiadó, 1964.)

** Marx: A tőke, III. kötet. Kossuth Könyvkiadó, 1969. 618. l.

között az állati termékek) felé történő eltolódásával számolnunk kell. E fejlődési tendenciából adódóan egyre inkább megnyílik az út az árcentrumoknak a termelési árakhoz való közeledése felé. Ebben az értelemben az előttünk álló mezőgazdasági árreformmunkálatok során felhasználhatóknak, sőt felhasználandónak tartjuk a termelésiár-típust és a termelési árak kiszámításának szükségessége mellett foglalunk állást. Mindezek mellett azonban tisztában vagyunk azzal, hogy további munkával meg kell kísérelni, illetve tovább kell folytatni a szocialista gazdaságban érvényesülő árcentrumok, főleg pedig a mögöttük húzódó mélyebb törvényszerűségek feltárását.

SAJTÓ ALATT!

**BEREND T. IVÁN—RÁNKI GYÖRGY:
DÉLKELET-EURÓPA GAZDASÁGI FEJLŐDÉSE
A 19—20. SZÁZADBAN**

Délkelet-Európa országainak összefoglaló és összehasonlító módszerrel készült gazdaságtörténete ez ideig hiányzott mind a marxista, mind a polgári történeti irodalomból. A szerzők tehát nemzetközi viszonylatban is úttörő munkát végeztek a térség országainak összehasonlító gazdaságtörténeti feldolgozásával. Könyvükben nem egyszerűen Délkelet-Európa egyes országainak részletes gazdaságtörténetét adják, hanem a fő folyamatok vizsgálatára törekedve a fő fejlődési típusokat rajzolják meg, és a fejlődési folyamatokat a nemzetközi összehasonlítás eszközével mutatják be.

A kötet képet ad a térség modernkori történeti fejlődéséről, plasztikusan kiemelve az azonosságokat és különbségeket, ezen belül az egyes országokra vonatkozó tényeket és adatokat. Történetileg alátámasztja Közép- és Kelet-Európa népeinek és országainak mindenkori egymásrautaltságát, szoros kölcsönhatásban levő gazdasági fejlődését, s a köztük fennálló különbségek ellenére is azonos problémáikat.

A tudományos igényvel feldolgozott gazdaságtörténeti mű nemcsak témáját tekintve új, hanem egyben a marxista történetírásnak is jelentős alkotása.

Történészek, gazdaságpolitikai és nemzetközi gazdasági kérdések iránt érdeklődők számára ajánljuk.

Kb. 400 l., fűzve kb. 45,— Ft

A Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó kiadványa

Árindex és infláció

Cikkem nem tárgyalja átfogóan sem az infláció, sem az árindex-számítás problémáit, hanem két olyan nem szorosan összefüggő kérdéssel foglalkozik, amelyek e problémakörökhöz hozzátartoznak. Az egyik kérdés, hogy mennyire alkalmasak a hagyományos árindexek a reáljövedelem mérésére s vajon csak szubjektív okai vannak-e annak, ha a fogyasztói értékelés az árszínvonal alakulásáról nem egyezik meg a statisztikai értékeléssel. Olyan gazdaságban, amelyben mérsékelt (kúszó) infláció állandósul, a reáljövedelem mérése egyike a legfontosabb problémáknak. A másik kérdés, amellyel foglalkozni kívánok az, hogyan lehet az árindexeket a kúszó infláció okainak elemzésére felhasználni.

Árindex és reáljövedelem

A reáljövedelem-index kiszámításának hagyományos és közismert módja az, hogy a nomináljövedelem-index és az árindex hányadosát képezzük. A tört kiszámításánál a nehézséget elsősorban az árindex kiszámítása okozza. Nem lenne probléma az árszintváltozás mérése, ha az árváltozások hatására, vagy akár attól függetlenül, nem következnenek be változások a fogyasztás szerkezetében. Ha a bázisidőszakban és a tárgyidőszakban azonosan q vektor adná meg a fogyasztás struktúráját, akkor q vektor P tárgyidőszaki árvektorral való skaláris szorzatának hányadosa $I_p = \frac{\sum_i q_i P_i}{\sum_i q_i p_i}$ az árszintváltozást kielégítően mérné.

A probléma abból fakad, hogy más a fogyasztás szerkezete a tárgyidőszakban és más a bázisidőszakban. Ilyen körülmények között, amit eddig az árszínvonal mérésére javasolni tudunk, az a következő:

1. Súlyozzuk az indexet a bázisidőszak fogyasztási szerkezetével (Laspeyres-index).
2. Súlyozzuk az indexet a tárgyidőszak fogyasztási szerkezetével (Paasche-index).
3. Vegyük a két alapindex (Laspeyres és Paasche) valamilyen kombinációját, például számtani (Eddgeworth) vagy mértani átlagát (Fisher-index).

Mind a két alapindex közgazdasági értelemben torzít, az egyik azért, mert nem veszi figyelembe, hogy a tárgyidőszakban a bázisidőszakhoz képest megváltozik a fogyasztás szerkezete, a másik, mert eltekint attól, hogy a bázisidőszakban a fogyasztás szerkezete nem volt azonos a tárgyidőszakiéval.

Hazai statisztikai tapasztalataink szerint a Paasche-árindex kisebb áremelkedést mutat, mint a Laspeyres-index. Ezt sokan törvényszerűnek tartják, mondván, hogy a fogyasztó éppen azért tér el a bázisidőszaki fogyasztási szerkezettől, hogy helyzetén javítson, vagyis azokat a cikket, amelyeknek ára erősen emelkedett, részben olyanokkal helyettesítse, amelyeké kevésbé nőtt. Ezért a Laspeyres-index az áremelkedés túlbecslése irányában torzít, hiszen nem veszi figyelembe, hogy a fogyasztó a helyettesítéssel helyzetét kedvezőbbé teszi, a Paasche-index viszont az áremelkedést aláértékeli, mert eltekint attól, hogy az árváltozás kikényszerítette a helyettesítést. Ha az egyik index alábecsüli, a másik túlbecsüli az árváltozást, vagyis ha a két index alsó és felső határt ad a változásra, akkor a kombinált index torzítása számszerűleg külön-külön mindegyik alapindexénél kisebb. Éppen az ugyanis a kombinációk lényege, hogy matematikai-statisztikai szempontok figyelembevételével megkísérlünk a két alapindex által kijelölt határokon belül egy fix pontot megadni.

Valójában azonban csak nagyon statikus szemlélettel képzelhetjük azt, hogy a két alapindex megszabja a változás alsó és felső határát. Ténylegesen ez csak akkor lenne igaz, ha a fogyasztás változását kizárólag az árváltozások, és méghozzá csak olyan árváltozások idéznék elő, amelyeknek helyettesítési hatása van, de jövedelmi hatása nincsen. Ám egy fejlődő gazdaságban a fogyasztás szerkezete akkor is megváltozik, ha az árak egyáltalában nem változnak, például a reáljövedelem mozgása következtében. Csak ha a reáljövedelem nem változna, akkor tételezhetnénk fel, hogy a Laspeyres- és a Paasche-index alsó és felső határt ad az árváltozásra, de akkor már nem is volna szükségünk árindexre a reáljövedelem kiszámításához, hiszen eleve azt feltételeztük, hogy a reáljövedelem-index éppen száz.

Ha az árváltozás reáljövedelem-változást is okoz, akkor a fogyasztás szerkezete nemcsak az árváltozás helyettesítési hatása következtében változik meg, hanem jövedelmi hatása miatt is. S még alapvetőbb a fogyasztás szerkezetének az a változása, amelyet a nomináljövedelmek változásán keresztül megváltozó reáljövedelem idéz elő.

Mivel a kúszó inflációban általában az árak is és a nomináljövedelmek is emelkednek, a kérdés úgy vetődik fel, hogy a nomináljövedelem-növekedés az árszínvonal növekedésével együtt a reáljövedelem hány százalékos növekedését vagy éppen csökkenését okozza, attól függően, hogy a nomináljövedelem indexe vagy az árindex a nagyobb.

A fogyasztó árszínvonal-változásról alkotott véleményének megközelítése

A fogyasztó az árszínvonal alakulására vonatkozó véleményét nem úgy alakítja ki, mint a közgazdász-statisztikus. Általában nem számol és nem is számolhat árindexet, mert nem tartja nyilván az árakat, s a múltra vonatkozó árakat túlnyomórészt elfelejti. Számára a bázis- és tárgyidőszaki termékek beazonosítása még nehezebb, mint a statisztikusnak. A tipikus fogyasztó tehát reáljövedelmének változását nem úgy értékeli, hogy nomináljövedelem-indexét osztja a megfigyelt árindexszel,

hanem közvetlenül hasonlítja össze tárgyidőszaki és bázisidőszaki fogyasztásának volumenét. Az árszínvonal változásáról úgy kap képet, hogy nomináljövedelmének s reáljövedelmének változását veti egybe. A statisztika nyelvén kifejezve: az árindexet (I_n) úgy kapja meg, hogy a nomináljövedelem-indexet (I_n) osztja a volumenindexszel (vagyis: a reáljövedelem-indexszel (I_r)). Ha a fogyasztó csak ennyit tenne és nem többet, akkor ez azt jelentené, hogy a Laspeyres-árindexet fogadja el, amit pedig statisztikánk az árszínvonal-növekedés becscült intervalluma felső határának, tehát a reáljövedelem alakulása szempontjából legkedvezőtlenebb képet mutató indexnek tart. A fogyasztó viszont, ha volumenindexet „számol”, akkor azt nyilván tárgyidőszaki árral számolja (még ha ez a „számolás” nem is a szó legszigorúbb értelmében értendő), mert a tárgyidőszaki ár jobban rendelkezésére áll. Ezért a volumenindexe Paasche-típusú (I_r^p), s az árindexe ebből következőleg Laspeyres-típusú (I_n^l).

$$\frac{I_n}{I_r^p} = \frac{\sum Q_i P_i}{\sum q_i p_i} : \frac{\sum Q_i P_i}{\sum q_i P_i} = \frac{\sum q_i P_i}{\sum q_i p_i} = I_r^l,$$

ahol Q a tárgyidőszak, q a bázisidőszaki volumen, P a tárgyidőszaki és r a bázisidőszaki ár, i pedig a terméket jelző futóindex.

A fogyasztó azonban csak akkor „számolna” így, ha nomináljövedelmének változását pusztán csak az árszínvonal-változás rekompensálásának tekintené. De általában nemcsak annak tekinti, hanem saját törekvése, fejlődése, jobb munkája elismerésének is. (A többi között ebben rejlik a kúszó infláció ösztönző hatása a termelés fejlődésére.) Nomináljövedelmének növekedésével tehát változik fogyasztási szintjére való igénye is. Annál is inkább, mert a nomináljövedelmek növekedése ugyan versenyez az árszínvonal növekedésével, de a jövedelmet élvezők különböző csoportjainak jövedelmei különböző időpontokban emelkednek. A fogyasztó tehát így gondolkodhat: „Most annyit keresek, mint x , aki már tavaly is ugyanennyit keresett. Vajon élek-e én és él-e ő most olyan életnívón, mint amilyenen ő tavaly élt? Mi az ő véleménye az árszínvonal alakulásáról?” Ha ezt a gondolkodást az árindex-számításban követni kívánánk, úgy kellene eljárunk, hogy kiszámítanánk azt a fogyasztási szerkezetet, amely bázisidőszaki árak mellett jött volna létre a tárgyidőszakban — vagyis a tárgyidőszaki nomináljövedelem színvonalán, ha árváltozás nem lett volna — s ezzel a fogyasztási szerkezettel súlyoznánk az árindexet:

$$\frac{\sum_i \left(1 + \frac{nE_i}{100}\right) q_i P_i}{\sum_i \left(1 + \frac{nE_i}{100}\right) q_i p_i},$$

ahol n a nomináljövedelem százalékos változása, E_i pedig i termék jövedelemrugalmassági együtthatója.

De ez a logika elfogadhatatlan a közgazdasági gondolkodás számára, hiszen egy szubjektív tévedésből indul ki, abból, hogy az egyének egész jövedelemnövekedése reáljövedelmüket hivatott növelni. Pedig annak legalábbis egy része csak az árszint-növekedést rekompensálja.

Ha ez a gondolkodás elfogadhatatlan is a közgazdász számára, arra mégis magyarázatot ad, hogy a fogyasztó miért alakítja ki az árszínvonal-változásra vonatkozó véleményét mindig azoknak a fogyasztói rétegeknek szemszögéből, akik számára a reáljövedelem-változás pillanatnyilag a legkevésbé kedvezően alakult. Emellett azonban arra is figyelmeztet, hogy érdemes megkísérteni egy olyan árindex kialakítását, amely az árszínvonal fogyasztói becslését a közgazdász számára is elfogadhatóan annyiban megközelíti, amennyiben az reális elemeket tartalmaz. Megkísérletem egy ilyen árindex konstruálását. Bár ez az index semmiképpen sem pótolja a hagyományos indexeket, s még arról is a számítási gyakorlatnak kellene döntenie, hogy milyen könnyen kezelhető, mennyire alkalmas a számításra, de annak bemutatására mindenképp alkalmas, hogy a Paasche- és Laspeyres-árindexek nem képeznek olyan sávot, amelybe az árszínvonal minden reális becslése beleesik, s a többi között ezért is sokszor objektív okai vannak annak, hogy a fogyasztó véleménye eltér a statisztikusétól.

Az index számítása

Az index megkonstruálásának elvi elgondolása az, hogy mivel adott bázisidőszaki árak esetén (keresztmetszeti statisztikai elemzésnél) a fogyasztási szerkezet a nomináljövedelem függvénye, megfeleltetést létesítünk (adott bázisidőszakú árak mellett) a fogyasztási szerkezet és a nomináljövedelem közt. Ezután megvizsgáljuk, hogy a nomináljövedelem és a fogyasztási szerkezet ilyen megfeleltetése esetén a tárgyidőszaki fogyasztási szerkezet mekkora nomináljövedelemnek felel meg, illetve a bázisidőszaki fogyasztási szerkezethez képest a tárgyidőszaki mekkora nomináljövedelem-változásnak. Ha a tényleges nomináljövedelem-változásnak és ennek a fogyasztási szerkezetben kifejeződő nomináljövedelem-változásnak hányadosát képezzük, akkor egy olyan árindexet kapunk, amely a reáljövedelem-változás értékelése szempontjából reálisabb a hagyományos árindexeknél. A számítás egyszerűsítése végett a nomináljövedelem százalékos változása hatására bekövetkező százalékos fogyasztásváltozást kifejező jövedelemrugalmassági együtthatókat konstansoknak tekintjük. Ha a jövedelemrugalmassági együtthatók jövedelem függvényében való változása nem erős, akkor — kiváltképp rövid intervallumban — ezzel nem követünk el nagy hibát. Ha pedig a jövedelemrugalmassági együtthatók változása a jövedelem függvényében számottevő, megkísérlelhetjük a konstans jövedelemrugalmassági együttható feltételezéséből származó hiba utólagos korrigálását is.

Ismert konstans E_i jövedelemrugalmassági együtthatókat feltételezve n százalékos nomináljövedelem-változásra a fogyasztás szerkezete úgy változik meg, hogy az új fogyasztási szintek vektorának Q^* -nak minden koordinátája q megfelelő koordinátájának $\left(1 + \frac{nE_i}{100}\right)$ -szorosa, vagyis

$$Q_i^* = \left(1 + \frac{nE_i}{100}\right) q_i.$$

Számítsuk ki, mekkora nomináljövedelem-növekedés alakít ki olyan fogyasztási struktúrát a bázisidőszak fogyasztásából, amelynek eltérése

a tárgyidőszak fogyasztási struktúrájától minimális. Mivel itt különböző minőségű termékeket kell összegeznünk, ezért árkiefejezésükben kell őket minőségileg azonosítást tenni. Válasszuk ezért a bázisidőszaki árat változatlan árnak, ami annál is indokoltabb, mivel azt vizsgáljuk, hogy ha nem lett volna árváltozás (vagyis maradt volna a bázisidőszaki ár), akkor mekkora nomináljövedelem-változás lett volna a reáljövedelmek szempontjából egyenértékűnek tekinthető a tényleges árváltozással. Ha a tárgyidőszak fogyasztási szintjeit Q vektor adja meg, akkor minimalizálendő

$$\left\{ \sum_{i=1}^n \left[Q_i p_i - \left(1 + \frac{n E_i}{100} \right) q_i p_i \right]^2 \right\} \min.$$

ahol ismert Q_i , q_i , p_i , E_i minden i -re és meghatározandó n . A szélsőérték-számítás elvégzésével

$$n = \frac{\sum_i Q_i p_i E_i q_i p_i - \sum_i E_i (q_i p_i)^2}{\sum_i E_i^2 q_i^2 p_i^2} \cdot 100.$$

Ezzel megállapítottuk azt az $\left(1 + \frac{n}{100} \right) \sum_i q_i p_i$ összkiadást, amelynek a fogyasztási szintjei $Q_i^* = \left(1 + \frac{n E_i}{100} \right) q_i p_i$ bázisidőszaki árakkal számolva a legközelebb állnak a tárgyidőszak fogyasztási szintjeihez.

Most már csak a tárgyidőszak fogyasztási szintjei és a számított fogyasztási szintek különbségét kell a reáljövedelem-változás szempontjából értékelni.

Hogy a Q tárgyidőszaki fogyasztási vektor és a számított Q vektor különbségének koordinátáit összegezzük, *árkiefejezésben* kell minőségileg azonosítást tenni azokat. Válasszuk erre a bázisidőszaki árakat. Jelöljük az így képzett különbségvektor koordinátáinak összegét K -val, akkor

$$K = \sum_i \left[Q_i - \left(1 + \frac{n E_i}{100} \right) q_i \right] p_i.$$

De a reáljövedelem-változás szempontjából nem elég K árbeli értékelése. A fogyasztó ugyan a termékeket árak szerint értékeli, kénytelen aszerint értékelni, fogyasztásának volumenét azonban a számára objektíven adott ártól függően alakítja ki. Fogyasztásával alkalmazkodik a változó árarányokhoz, de nem mindegy számára, hogy milyenek azok az arányok, amelyekhez alkalmazkodnia kell. Adott fogyasztási szinten a különböző termékeknek különböző jelentőséget tulajdonít, egyikből jobban, másikkól kevésbé telítettek szükségletei. Éppen ezek a különbségek fejeződnek ki a jövedelemrugalmassági együtthatók különbségeiben. Ezért indokolt az egyes termékek K -n belüli értékét jövedelemrugalmassági együtthatóikkal arányosan megállapítani.

Ezek szerint

$$K^* = \sum_i \left[Q_i - \left(1 + \frac{n E_i}{100} \right) q_i \right] E_i p_i$$

Elképzelhető még K értékének további korrigálása is. Például úgy, hogy előnyben részesítjük a jövedelemrugalmassági együttható szerint arányosan növekvő részt a K maradékrésszel szemben, s K^* értékét ennek alapján bizonyos százalékkal csökkentjük. A javasolt módszer esetleges változtatásáról, finomítási lehetőségeiről K értékelése tekintetében is az árindex-számítások gyakorlata alapján kellene dönteni. A továbbiak kifejtéséhez számunkra elég annak elvi megállapítása hogy K^* -t a jövedelemrugalmassági együtthatók figyelembevételével kell és lehet a fogyasztó szempontjából értékelni. Ezt az értékelést jelöljük K^* -gal. A fogyasztás tárgyidőszaki volumenének értékelése akkor

$$\left(1 + \frac{n}{100}\right) \sum_i q_i p_i + K^*;$$

ezt kell viszonyítani a bázisidőszaki volumenhez

$$\frac{\left(1 + \frac{n}{100}\right) \sum_i q_i p_i + K^*}{\sum_i q_i p_i},$$

és ebből a nomináljövedelem-index és a reáljövedelem-index hányadosaként képzett árindex:

$$I = \frac{\sum_i Q_i P_i}{\sum_i q_i p_i \left(1 + \frac{n}{100}\right) + K^*}, \text{ ahol}$$

$$n = 100 \frac{\sum_i Q_i p_i E_i q_i p_i - \sum_i E_i (q_i p_i)^2}{\sum_i E_i^2 q_i^2 p_i^2} \text{ és}$$

$$K^* = \sum_i \left[Q_i - \left(1 + \frac{n E_i}{100}\right) q_i \right] E_i p_i.$$

Ha nincs árváltozás, az árindex értékének egynek kell lenni. S valóban, ha nincs árváltozás a fogyasztás szerkezete a jövedelemváltozás hatására változik, vagyis a tárgyidőszaki volumen

$$\sum_i \left(1 + \frac{n E_i}{100}\right) q_i p_i = \sum_i q_i p_i + \frac{n}{100} \sum_i E_i q_i p_i = \sum_i q_i p_i \left(1 + \frac{n}{100}\right) = \sum_i Q_i P_i.$$

Mivel nincs árváltozás, az egész struktúráváltozás a jövedelemváltozás eredménye $K^* = 0$. Az index nevezője akár csak a számlálója $\sum_i Q_i P_i$.

Számított árindexünk értéke 1.

Abból, hogy nincs árváltozás, szükségképp következik, hogy $K^* = 0$. A következtetés azonban nem megfordítható. Abból, hogy $K^* = 0$, még nem következik, hogy nincs árváltozás.

Vizsgáljuk meg az indexet $K^* = 0$ esetben:

$$K^* = \sum_i \left[Q_i - \left(1 + \frac{n E_i}{100}\right) q_i \right] E_i p_i = 0.$$

Jelöljük

$$\left(1 + \frac{nE_i}{100}\right) q_i \text{-t } Q_i^* \text{-vel. Akkor}$$

$$K^* = \sum [Q_i - Q_i^*] E_i p_i$$

$K^* = 0$ tehát két esetben következhet be:

1. Ha $Q_i = Q_i^*$ minden i -re.
2. Ha a pozitív $(Q_i - Q_i^*)$ -k $E_i p_i$ -vel súlyozott összege egyenlő a negatív $(Q_i - Q_i^*)$ -k $E_i p_i$ -vel súlyozott összegével:

$$\sum_i (Q_i - Q_i^*)^+ E_i p_i = \sum_i (Q_i - Q_i^*)^- E_i p_i$$

Ha $K^* = 0$, akkor az index

$$I_p = \frac{\sum_i Q_i P_i}{\sum_i q_i p_i \left(1 + \frac{n}{100}\right)}$$

vagyis az árszintemelkedés annál kisebb, minél nagyobb n a nomináljövedelem növekedéséhez

$$\left(\frac{\sum_i Q_i P_i}{\sum_i q_i p_i} - 1\right) \text{-hez viszonyítva.}$$

Mitől függ n nagysága? Induljunk ki n meghatározásából.

$$n = \frac{\sum_i Q_i p_i E_i q_i p_i - E_i (q_i p_i)^2}{\sum_i E_i (q_i p_i)^2} 100 = \frac{\sum_i E_i [Q_i p_i q_i p_i - (q_i p_i)^2]}{\sum_i E_i (q_i p_i)^2} 100.$$

Legyen $q_i p_i = y_i$ és $Q_i p_i = Y_i$, akkor

$$n = \frac{\sum_i E_i (Y_i y_i - y_i^2)}{\sum_i E_i y_i^2}.$$

Jól látható képletünkéből, hogy n értéke annál nagyobb, minél nagyobb és minél inkább a magas jövedelemrugalmasságú termékek volumennövekedéséből származik a bázisidőszaki áron számolt volumennövekedés. K^* viszont annál kisebb, minél nagyobb n . De adott n mellett K^* értéke is annál nagyobb, minél nagyobb és minél inkább a magas jövedelemrugalmasságú termékek volumennövekedéséből származik a bázisidőszaki áron mért volumennövekedés.

Adott nomináljövedelem-növekedés mellett árindexünk annál kisebb, minél nagyobb n és minél nagyobb K^* a bázisidőszaki kiadás százalékában; adott $\frac{K^*}{\sum_i q_i p_i}$ és adott n esetén pedig annál kisebb, minél kisebb

a nomináljövedelem-index.

$$I_p = \frac{I_n}{\left(1 + \frac{n}{100}\right) + \frac{K^*}{\sum_i q_i p_i}}$$

ahol I_n a nomináljövedelem index.

Mivel számított árindexünket erősen befolyásolja, hogy a volumen-növekedés a magasabb vagy az alacsonyabb jövedelemrugalmasságú termékek volumennövekedéséből származik, ezért, ha a volumennövekedést főleg a nagy jövedelemrugalmasságú termékek volumenének növekedése okozta, akkor az árnövekedést mindkét alapindexnél kisebbnek, s ha az alacsony jövedelemrugalmasságúaké akkor mindkét alapindexnél nagyobbak mutatathatja.

Elemezzük ezt néhány számpéldán. A számpéldákat irreális szélsőséges adatokkal számítom, hogy kirívó módon szemléltessék az index sajátosságait. Valamennyi példában három termékünk lesz, A, B és C. A jövedelemrugalmassága 0,5, B-é és C-é 2. A bázisidőszaki volumen mindhárom termékénél 30, a bázisidőszaki ár mindhárom termékénél 1.

Hat számpéldát készítettünk, hármát (I. jelzésű példák), amelyben a Laspeyres-árindex nagyobb a Paasche-indexnél, vagyis a fogyasztó alkalmazkodik az árakhoz, a másik három példában (II. jelzésűek) a Paasche-árindex a nagyobb, vagyis az árak alkalmazkodnak a kereslethez. A három-három példa közül az egyikben a magas ($E = 2$), a másikban az átlagos ($E = 1$), a harmadikban az alacsony ($E = 0,5$) jövedelemrugalmasságú termék volumene fog növekedni. Az árak e hat példában nem csökkenőek.

A példákat úgy konstruáltam, hogy egy-egy csoporton belül azonosak legyenek

a nomináljövedelem-indexek (I. csoportban 1,88, II. csoportban 1,78 a Paasche-árindexek (I. csoportban 1,54, II. csoportban 1,45) és a Laspeyres-árindexek (I. csoportban 1,68, II. csoportban 1,34),

s az azonos betűjelzésű példáknál azonosak legyenek a tárgy- és bázisidőszaki fogyasztási szintek (de mások a tárgy- és bázisidőszaki árak).

A speciálisan választott példa kitűnően mutatja, hogy mennyire alkalmatlanok a hagyományos árindexek a reáljövedelem számítására. Az azonos betűjelzésű példákban (I/a és II/a-ban, I/b és II/b-ben, I/c és II/c-ben) a tárgyidőszak és a bázisidőszak fogyasztásának volumene teljesen megegyezik, s mégis különböző mindkét esetben mind a Paasche-, mind a Laspeyres-árindexszel számolt reáljövedelem-index, holott értelemszerűen azonosnak kellene lenniük (s az általam számolt reáljövedelem-index azonos is).

De az is mutatja a hagyományos árindexszel számított volumenindexek képtelenségét a reáljövedelem mérésére, hogy annyira különböző

struktúrákat, mint az I. és II. csoportokon belül az a, b, c jelzésű példák tárgyidőszaki struktúrája, azonosan értékel. Vagyis különböznek értékeli az azonosat és azonosnak a különbözőt.

Az első (I) csoport példái*

* Jelöléseink tehát:

E = jövedelemrugalmassági együttható

P = tárgyidőszaki ár

Q = tárgyidőszaki fogyasztás

$(q = qp)$ = tárgyidőszaki fogyasztás, illetve kiadás

I_r = reáljövedelem-index

I_p = árindex

I_n = nomináljövedelem-index

I_p^P = Peasche-árindex

I_p^L = Laspeyres-árindex

a) példa:

Termék	$q = qp$	E	P	Q	
A	30	0,5	2	30	$I_r = 1,26$
B	30	1	2	30	$I_p = 1,50$
C	30	2	1	50	

b) példa:

Termék	$q = qp$	E	P	Q	
A	30	0,5	2	30	$I_r = 1,137$
B	30	1	1	50	$I_p = 1,65$
C	30	2	2	30	

c) példa:

Termék	$q = qp$	E	P	Q	
A	30	0,5	1	50	$I_r = 1,05$
B	30	1	2	30	$I_p = 1,78$
C	30	2	2	30	

Mind a három példánál $I_n = 1,88$
 $I_p^P = 1,54$
 $I_p^L = 1,68$

A bázisidőszaki volumenek azonosak a tárgyidőszakiak igen különbözőek. A hagyományos indexek a különböző struktúra változást egyenértékűnek mutatják.

A második (II) csoport példái

a) példa:

Termék	$q = qp$	P	Q	E	
A	30	1	30	0,5	I_r (mint I/a-ban) = 1,26
B	30	1	30	1	I_p = 1,78
C	30	2	50	2	

b) példa:

Termék	$q = qp$	P	Q	E	
A	30	1	30	0,5	I_r (mint I/b-ben) = 1,137
B	30	2	50	1	I_p = 1,57
C	30	1	30	2	

c) példa:

Termék	$q = qp$	P	Q	E	
A	30	2	50	0,5	I_r (mint I/c-ben) = 1,05
B	30	1	30	1	I_p = 1,69
C	30	1	30	2	

A második csoport a), b), c) példáiban a fogyasztási szerkezet mindkét időszakban azonos az első csoport azonos betűjelzésű példáiéval. A hagyományos árindexekkel számított reáljövedelem-index mégis eltérést mutat, míg az általam számított reáljövedelem-index azonos képet ad.

Az itt számított árindex nem azért bírálja a hagyományos árindexeket, mert azok csak egy sávot, vagy a sávon belül egy többé-kevésbé önkényesen megválasztott pontot tudnak megadni az árszínvonal becslésére, hiszen az itt számított indexnek is ugyanez a hibája. A bemutatott index ugyanis a volumenváltozást bázisidőszaki áron és bázisidőszaki jövedelemrugalmassági együtthatók mellett számítja. Ezért lényegében a Paasche-árindexhez hasonló annyiban, amennyiben a nomináljövedelem-index és a Laspeyres (vagyis bázisidőszaki árral számolt) volumen-index hányadosa a Paasche-árindexet adja. De ki lehet számítani a tárgyidőszaki árral és jövedelemrugalmassági együtthatókkal számított változatot is, vagyis egy inkább a Laspeyres-indexre hasonlító változatot.

Ha két indexszel reális alsó és felső határt adunk a változásra, akkor az nem hiba, hanem eredmény. A hagyományos Laspeyres- és Paasche-indexeket nem azért bíráltam, mert alsó és felső határt adnak a változásra, hanem mert nem adnak; mert reális becslések adhatók, amelyeket a két hagyományos index nem fog közre. Számpéldánkban az I/a példában a számított index a Paasche- és Laspeyres-indexek által megadott sáv alatt, a I/c, II/b és II/c példákban e sáv felett van és csak az I/b és II/a példákban esik a megadott sávba. A fogyasztó véleménye az áremelkedés mértékéről nemcsak azért tér el a statisztikailag kimutatottól,

mert a fogyasztó szubjektív, hanem azért is, mert az árszínvonal statisztikai mérése figyelmen kívül hagy egy olyan fontos objektív tényezőt, mint a jövedelemalakulás hatása a fogyasztás szerkezetére.

Az itt számított index csak javítani szeretné az árindex-számítást, de nem teszi könnyebbé azt. Az index kiszámítása bonyolultabb, mint a hagyományos indexeké, s emellett még az aggregálás problémájával is megnehezíti az árindex-számítás kérdés komplexumát. Mert, ha az árindexben rugalmassági együtthatókat veszünk figyelembe, akkor az aggregálás a számítás eredményét erősen befolyásolja. Minél nagyobb aggregátumokban vizsgáljuk a fogyasztás struktúráját, annál kevésbé szóródnak a jövedelemrugalmassági együtthatók egy körül, s minél kisebb aggregátumokban, annál jobban. De még a jövedelemrugalmassági együtthatók igen nagy aggregátumokkénti (például árufőcsoportonkénti) figyelembevétele is haladás teljes figyelmen kívül hagyásukhoz képest. S az eljárást csak finomítja, ha a kisebb aggregátumokban való elemzésre térünk át.

Ez az árindex elsősorban annak megmutatására alkalmas, hogy a *hagyományos Laspeyres- és Paasche-árindexek nem alkotnak egy olyan sávot, amely minden reális árszintbecslést magában foglal*. Emellett alkalmas vagy esetleg némi változtatással alkalmas egy olyan árszínvonalbecslésre, amely a fogyasztó szubjektív becsléséhez közelebb áll, mert *egy olyan objektív tényezőt — a reáljövedelem fogyasztási szerkezetet kialakító hatását — is figyelembe vesz, amelyet a hagyományos árindexek figyelmen kívül hagynak, de amely befolyásolja a fogyasztó szubjektív értékítéletének kialakulását*. Mindezen előnye ellenére ez az árindex már csak bonyolultsága miatt sem teszi semmiképpen sem feleslegessé a hagyományos árindexek kiszámítását, nem is szólva arról, hogy árindex számítására nemcsak a reáljövedelem-számítás miatt van szükség s az általam leírt árindex kizárólag a reáljövedelem-alakulás szempontjából lett megkonstruálva.

A kúszó infláció problémaköréhez visszatérve az alábbiakban szeretném megmutatni a Laspeyres- és Paasche-árindex alkalmazási lehetőségét a kúszó infláció okainak elemzésében.

Az árindex alkalmazása a kúszó infláció okainak elemzésére

A kúszó infláció jelenségének megértéséhez elengedhetetlen a kereslet (vásárlási szándék) és a kínálat (eladási szándék) mechanizmusának elemzése. Ha a kereslet és kínálat egyensúlya úgy bomlik meg, hogy a kereslet a kínálatot felülmúlja, illetőleg a kínálat elmarad a kereslettől, abból még nem következik szükségképp inflációs folyamat kialakulása. Éppen az áremelkedés az, amely a kereslet és kínálat közti rés eliminálása irányában hat, mert ha a kereslet nagyobb a kínálatnál, akkor az áremelkedés a kereslet volumenének csökkenését, vagyis a kínálatnak megfelelő kereslet kialakításával az infláció okának megszűnését idézi elő. Ezért, ha az áremelkedés hosszabb perióduson át érvényesül, akkor mindenekelőtt azt kell megvizsgálni, hogy az áremelkedés miért nem szünteti meg önmagát, miért alakul ki egy önmagát meg nem szüntető áremelkedés, infláció.

Az áremelkedés jelenségét tehát a következőképp osztályozhatnánk:

1. önmagát megszüntető áremelkedés,
2. önmagát meg nem szüntető, mérsékelt viszonylag egyenletes ár-emelkedés (kúszó infláció),

3. önmagát gyorsító áremelkedés (nyílt infláció vagy hiperinfláció).

Mindenképp indokolt feltételeznünk, hogy ha a kereslet nagyobb a kínálatnál, akkor tendenciák keletkeznek a két tényező egyensúlyának létrehozására. Ez lényegében kétféleképpen lehetséges:

1. az ár emelésével a kereslet volumenének csökkentése útján, vagy
2. a kínálat növelése útján.

Gyakorlatilag az egyensúly létrehozásának két módja sokszor összeronódik. Az ár emelkedik, mert a kereslet nagyobb a kínálatnál. Az emelkedő ár egyfelől a kereslet csökkentésére ösztönöz, másfelől a kínálat növelésére. Ezért a kínálatnál nagyobb kereslet következtében növekszik az ár és egyidejűleg növekszik a tényleges vásárlások volumene. A mozgás a kereslet oldaláról indult ki, s a megnövekedett kereslet árnövekedést váltott ki. A kereslet és az ár mozgása egyirányú volt. Ugyanez a helyzet akkor is, ha a mozgás a kereslet oldaláról a kereslet csökkenésével kezdődik. A kereslet csökkenése csökkenti az árakat. A kereslet és az ár megint csak egyirányú mozgást végez. Ha a fogyasztás strukturális változását nem az árváltozás, hanem más tényezők, például jövedelemváltozás vagy a fogyasztási szokások megváltozása idézi elő, s a fogyasztás változása idézi elő az árváltozást, akkor amelyik termékcsoportban a tárgyidőszakban a bázisidőszakhoz képest növekedett a fogyasztás, abban a termékcsoportban az árak is nőnek, s amelyekben a fogyasztás csökkent az árak is csökkennek, legalábbis addig, amíg a kínálat fel nem zárkózik az új követelményekhez.

Lehetséges azonban ár és fogyasztás közt más összefüggés is. Kiindulhat a változás ároldalról is. Ne vizsgáljuk most, hogy mi az oka az ároldalról kiinduló változásnak: a termelési költségek változása és azok áthárítása a fogyasztói árban vagy a központi irányító szerv valamilyen koncepciója a fogyasztás tereléséről. A kiindulás legyen az árak bázisidőszakához képest végbement változása. Hogy reagál a fogyasztás az árak változására?

Ha a kereslet és az ár kapcsolatában a változás ároldalról indul ki, akkor kereslet és ár fordított irányú mozgást végez. Csökken azoknak a cikkeknek kereslete, amelyeknek ára nőtt, és növekszik azoké, amelyeknek ára csökkent.

Mint már említettem Magyarországon az eddigi statisztikai tapasztalatok azt mutatták, hogy a Paasche-árindex alacsonyabb volt a Laspeyres-indexnél. Ez nagyon is természetes, hiszen az áralakulás csak igen kissé függött a kereslet mozgásától, s sokkal inkább az ármozgás határozta meg a kereslet alakulását. Márpedig a Paasche-index mindig kedvezőbb képet mutat a Laspeyres-indexnél, amikor az árváltozások a kereslet volumenváltozásainak közvetlen kiváltói, mivel akkor a fogyasztás volumene és az ár ellentétes irányú mozgást végez.

Más a helyzet, ha az árváltozást a kereslet változása idézi elő. Változtatlan kínálat esetén a kereslet növekedése áremelkedést vált ki, a kereslet csökkenése pedig árcsökkenést. Ha tehát a változás keresleti oldalról következik be, akkor a Laspeyres-index kedvezőbb képet ad a

Paasche-indexnél, mert azoknál a cikkeknel kedvezőtlen az arány, amelyeknek fogyasztása a tárgyidőszakban nagyobb, mint a bázisidőszakban.

Általában azt mondhatjuk, ha a kínálat a meghatározó, ha a kínálati oldalról változtatják az árat azért, hogy a keresletet tereljék, akkor a Paasche-index kedvezőbb képet ad, mint a Laspeyres-index, ha pedig a keresleti oldal a meghatározó, annyiban, hogy az árak a kereslet nyomására változnak, akkor a Laspeyres-index kedvezőbb képet ad a Paasche-indexnél.

Igaz, hogy a kereslet és a kínálat kölcsönhatásban van egymással, s ezért összefonódnak azok a periódusok, amelyekben az ár és a fogyasztási volumen egyirányú, s amelyekben ellentétes irányú mozgást végez, de az alapindexek egymáshoz való viszonyítása éppen azt mutatja meg, hogy a kétféle mozgás közül melyik volt a domináló.

Érdeemes lenne ebből a szempontból megvizsgálni, hogy a mai tőkésországok ármozgásáról a Paasche- vagy a Laspeyres-index mutat-e kedvezőbb képet, kisebb árszintemelkedést. Mert, ha igaza van az inflációt túlkeresettel magyarázó elméletnek, akkor a Laspeyres-indexnek a Paasche-index mutat kedvezőbb képet, kisebb árszintemelkedést, akkor kézenfekvőbb lenne az infláció okát kínálati oldalról keresni.

A két alapindex egymáshoz való viszonyának tanulmányozása tehát fontos információt nyújthat az áremelkedés okáról, de sem az alapindexek egyike vagy másika, sem azok kombinációi nem adnak kielégítő információt az árszínvonal-alakulásáról, amikor azt a reáljövedelmek meghatározására szeretnénk felhasználni.

A gazdaságirányítás új rendszere Bulgáriában*

Bulgáriában az új gazdaságirányítási rendszer kidolgozása 1963-ban, kísérleti alkalmazása 1964-ben kezdődött az ipar, építőipar, kereskedelem, közlekedés és mezőgazdaság egyes vállalatainál. az egész népgazdaságra 1969. január 1-től terjesztették ki.

Az új irányítási rendszer *alapelvei* szerint

— a népgazdaság vezetésében a gazdasági feladatok megvalósítását elsősorban a közgazdasági eszközök felhasználásával kell biztosítani, ehhez fokozottabb mértékben kell felhasználni olyan közgazdasági emelőket, mint az ár, nyereség, hitel, adók;

— a tervezés tudományos módszereit kell alkalmazni;

— a terv és a piac, a terv és az önálló elszámolás optimális kapcsolatára kell törekedni, a munkabéreket a gazdasági tevékenység végső eredményeivel kell összefüggésbe hozni;

— a vezetés olyan formáit kell megteremteni, amelyek elősegítik a demokratizmus fejlesztését, a dolgozók aktív részvételének kiszélesítését a népgazdaság fejlesztésében és irányításában.

Az alapelveknek megfelelően célul tűzték ki a tervezés túlzott centralizmusának megszüntetését, a kötelező tervmutatók számának csökkentését és a vállalati önállóság növelését. A gazdaság vezetésében tudatosan fel kívánják használni az értéktörvényt, az értékkategóriákat. Hangsúlyozzák: ez nem jelenti azt, hogy a gazdaságot spontán piaci mechanizmusnak, az értéktörvény szabad játéka-

nak tegyék ki. Az értéktörvény szabadjára hagyott érvényesülése ugyanis zavarokat okozna a nemzeti jövedelem elosztásában, gátolná bizonyos társadalmilag fontos iparágak fejlesztését.

A reform általános kiterjesztésében az új irányítási rendszer *kísérleti* alkalmazása során szerzett tapasztalatok felhasználhatóságát nehezítette — erre bolgár szerzők hívják fel a figyelmet —, hogy a kísérletek bevezetése olyan időpontban történt, amikor még nem volt meg minden szükséges előfeltétel az új gazdasági mechanizmus működéséhez. Így például az árreformot már az új mechanizmus kísérleti alkalmazásának időszakában valósították meg. Korábban a hitelrendszerben és a külkereskedelmi rendszerben csupán kisebb változtatásokat hajtottak végre.

Az irányítás új rendszerének kísérleti alkalmazása idején az elosztás mechanizmusára különös figyelmet fordítottak. A kísérleti tapasztalatok felhasználásával közben módosították a vállalatok és az állam (költségvetés), a vállalatok és az ágazati irányító szervek (gazdasági egységek) kapcsolatainak formáit, továbbá a személyes jövedelmek és a felhalmozás vállalaton belüli képzésének arányait. A vállalati munkabérialapok szabályozásának formáit és módszereit, a vállalaton belüli bérezés kérdéseit ugyancsak a kísérletek idején alakították ki.

A tervezés rendszere

Az új mechanizmus rendszerének kialakítása idején állandó és élénk viták témája volt a *terv szerepe* a

* E cikk a külföldi napilapokban, folyóiratokban és más kiadványokban — főként a reform általános kiterjesztését megelőzően — megjelent bolgár tanulmányok, vezetők beszédei és más cikkek felhasználásával a reform főbb vonásairól és intézkedéseiről kíván tájékoztatni.

gazdasági szabályozók rendszerében. A cél az volt, hogy a népgazdasági tervezés tudományos színvonalát emeljék. Az erre vonatkozó határozatok szerint a tervek az egységes műszaki-gazdasági, kulturális és szociális politikának, a társadalmi termelés fejlesztésének, a nemzetközi munkamegosztásban való aktív részvételnek legfőbb dokumentumává kell válni, amely már nem elégszik meg számok, mutatók és normák felsorolásával, hanem koncepciókat tartalmaz, az adott időszakra megadja az egész társadalom fejlődésének programját.* Előirányozták különböző tervvariánsok készítését, lehetőséget biztosítva a legkedvezőbb elfogadására.

Az irányítás új rendszerének egyik elhatározott eleme a tervezés túlzott központosításának megszüntetése volt, hogy a tervek jobban tükrözzék a termelés és a piac objektív körülményeit. Megváltoztak a központi tervezőszervek funkciói és feladatai, erősödött népgazdasági koordináló szerepük. A központi tervezőszervek egyik alapvető feladatuként jelölték meg, hogy — főleg gazdasági eszközökkel — biztosítsák a feltételeket a fejlesztés meghatározott arányainak és irányának megvalósításához, maximális lehetőségeket teremtsenek a szocialista szervezetek gazdasági önállóságának és kezdeményezéseinek fejlesztéséhez az operatív kérdésekben való döntéseknél.

Az irányítás új rendszerének kialakítása idején hangot kaptak olyan nézetek, hogy a népgazdasági tervmutatóinak vállalatokra való kötelező lebontása nem az egyetlen és nem is a legjobb mód a gazdasági folyamatok tervszerű szabályozására. Az új rendszerben ennek megfelelően fokozottabb mértékben használják fel a szerződések rendszerét, az árakat, a különböző normatívákat és a piaci mechanizmus más eszközeit, bizonyos változtatásokkal fenntartják azonban a tervlebontás rendszerének egyes elemeit. A központilag jóváha-

gyott tervmutatók számát jelentősen csökkentették és a vállalatok önállóságát nagymértékben növelték a tervek kidolgozásában.

Jelenleg a vállalatok részére a következő kötelező *tervmutatókat* írják elő:

- mintegy 120 legfontosabb kiemelt termék termelése mennyiségben (állami megrendelés jelleggel);

- az állami beruházások összege és az új kapacitások üzembehelyezésének határideje;

- a fontosabb nyers- és alapanyagok ellátási kerete;

- az exportárbevétel devizában és az import devizakerete.

Több évre előre kiadott normatívák szabják meg a vállalati alapok képzését, valamint a beralapot.

A tervirányítás alapvető láncszeme a távlati tervezés. Ennek keretében széles körben alkalmazzák a *műszaki-gazdasági prognózisokat*. Ilyen prognózisokat 1965-től dolgoztak ki, amelyek kiindulási alapul szolgálnak a következő ötéves terv (1971—1975) összeállításához.

A népgazdasági tervezés új rendszerében az *ötéves tervek* — mint alapvető tervokmányok — központi helyet foglalnak el,* segítségükkel határozzák meg az ország gazdasági fejlődésének ütemét, a termelés hatékonyságát, a munkaerőforrások felhasználását, a főbb népgazdasági arányokat; a felhalmozás és fogyasztás közötti arányokat, az ágazatok közötti és ágazatokon belüli arányokat, a lakosság jövedelmei és az árualapok közötti viszonyt, továbbá: a tudományos-műszaki haladást, az ország részvételét a nemzetközi munkamegosztásban, az árpolitikát, a pénzügyi és devizapolitikát, az élet-színvonal-politikat.

Az ötéves tervek szerves részét képezik a *hosszú lejáratú normatívák*, továbbá azok a *közgazdasági szabályozók*, amelyek segítségével történik a szocialista szervezetek gazdasági tevékenységének ösztönzése és értékelése. A tervek összeállításával kapcsolatban azt a gyakorlatot alakított-

* Lásd Todor Zsivkov előadói beszédét a BKP 1968. júliusi plenumán.

* Lásd a Bolgár Kommunista Párt 1968. júliusi plenumának határozatát.

ták ki, hogy a kormány és annak szervei felelősek a népgazdaság egészét és az egyes ágazatokat érintő alapvető programok és fejlesztési irányok kidolgozásáért. Az állami terv alapul szolgál az egyesületek* és vállalatok konkrét ötéves és éves terveinek kidolgozásához.

Az új rendszerben a terv és a piac szorosabb kapcsolatát kívánják elérni. Bár a központi tervezés vezető szerepe továbbra is fennmarad, a piaci feltételeket a vállalati tervkészítés során fokozottabb mértékben figyelembe veszik. Avégett, hogy a terv számoljon a belső és a külső piacokon megnyilvánuló kereslettel, a várható piaci helyzetet előzetesen tanulmányozzák és ezt a beruházási politikában is érvényesíteni kívánják.

A tervezés új rendszerében növelik a szerződések szerepét a termelési-gazdasági kapcsolatokban. Jelentős mértékben bővül a vállalatok önállósága a szerződéskötéseknél. Ez vonatkozik az árakra, a termékek minőségére, összetételére stb. Az új rendszer jellemző vonása a szerződéses kötelezettségekkel kapcsolatos felelősség növelése és differenciálása. Azt az elvet fogadták el, hogy a szerződés megszegésével okozott kárt a vétkek fél teljes mértékben köteles megtéríteni. A felek szabadon állapodhatnak meg a kötbér mértékéről, az állam csak a minimális mértékét írja elő.

A szerződés az új gazdasági mechanizmus egyik alapvető eleme, ezért funkciói csak a rendszer egyéb elemeivel szoros összefüggésben érvényesülhetnek. Az új szállítási feltételekkel erősíteni kívánják a szerződéses felyelmet, szélesíteni az áru-pénz-viszonyokat.

Az árrendszer

Az irányítás új rendszere változásokat tett szükségessé az ár- és árképzési rendszerben is. Az árrendszer reformját az új irányítási rend-

szer egyik *legbonyolultabb problémájaként* emlegetik a bolgár szerzők. A korábbi árrendszer fő hibáját általában abban jelölik meg, hogy az árak éleszakadtak a társadalmilag szükséges munkaráfordításoktól; indokolatlan aránytalanságok voltak az árakban foglalt akkumulációban és nem volt elégséges kapcsolat a belföldi és a világgpiaci árak között.

Jelentős munka, számos vita folyt a megfelelő árrendszer kiválasztása céljából. Vita tárgya volt a társadalmilag szükséges munkaráfordítások értelmezése. Bulgária kis ország, a külső piacok hatása a bolgár gazdaságra lényeges, a nemzeti jövedelem jelentős hányada a külkereskedelmen keresztül realizálódik. Ezért az érték, a társadalmilag szükséges munkaráfordítások kritériumaként döntő mértékben a *világgpiaci árakat*, vagyis azokat az árakat igyekeznek alapul venni, amelyek a nemzetközi piacokon érvényesülnek. A belföldi és a világgpiaci árak közötti kapcsolat megteremtésére devizaegységátvitelt alkalmaznak. Emellett folyamatosan figyelemmel kísérik a világgpiaci ármozgásokat, s ennek megfelelően időnként korrigálni kívánják a belföldi árakat. Bolgár közgazdászok szerint ez a módszer a termelés és értékesítés hatékonyságának világos és pontos kritériumát adja, s jelzi az egyes ágazatoknak az újratermelési folyamatban való szerepét, helyét.

Ennek az elvnek a követése azonban — mint arra bolgár szerzők felhívják a figyelmet — bizonyos problémákat okoz a vállalati jövedelmek képzésénél. Némely vállalat gazdálkodásának színvonala ugyanis ma még — a többi között a korszerűtlen technika és technológia miatt — nem teszi lehetővé a megfelelő rentabilitás elérését. Az ilyen vállalatokat — természetesen átmenetileg — az állam pénzügyileg támogatja. Az állami dotációt mint átmeneti eszközt úgy kívánják alkalmazni, hogy a vállalatok a veszteséges termelést végül is megszüntessék vagy rentabilissá tegyék.

Részleges ármódosításokat néhány

* Az egyesületek szerepével később „A gazdaságirányítás szervezeti struktúrája” című részben foglalkozunk.

ágazatban már az 1966—67. években végrehajtottak, ezek azonban nem oldották meg az alapvető problémákat, nem teremtettek kellő érdekeltiséget a gazdálkodó szerveknél a hatékonyabb termelési és felhasználási struktúra kialakítására. Az új termelői árrendszer 1969. január 1-ével vezették be.

Az árképzésben fontos szerepet tulajdonítanak az árak rugalmasságának, a belföldi kereskedelemben *csak a termékek viszonylag szűkebb körére állapítanak meg fix árakat*. Az új árrendszerben a termékek jelentős hányadánál szerződéses árakat alkalmaznak, egyes termékeknél az állam a maximális, más termékeknél a minimális árakat írja elő. A termékek egy másik körében pedig az árak bizonyos határok között mozoghatnak. Az egyes árformák arányairól nem állnak rendelkezésünkre pontos információk.

A szerződéses árak lényegében szabad árakat jelentenek. A megfelelő rendelkezések szerint a szerződéses árak alkalmazása esetében az árképző szerveknek azonban jogukban áll meghatározni azokat a feltételeket, amelyek alapján a vállalatok megállapodhatnak az árakban. Ilyen árakat alkalmaznak például a gépipari, textilruházati ipari, bútorigipari exportszállítások esetében.

Maximált árakat állapítanak meg a nagy kereslettel bíró és viszonylag magas árszínvonalú termékekre, így elsősorban a feldolgozó ipar termékeire (cipőipar, kötszövőipar, tartós fogyasztási cikkek stb.). Minimális árakat azokban az esetekben írnak elő, amikor a termelők érdekeit kívánják szavatolni. Ilyen árakat elsősorban a mezőgazdasági termékek felvásárlásában alkalmaznak. Határok között szabadon mozgó árakat állapítanak meg a különböző fogyasztói tulajdonsággal rendelkező árukra, továbbá bizonyos nehezen értékesíthető termékekre.

A jövedelemelvonási rendszer

A gazdaságirányítás új módszerei a pénzügyi rendszerben is jelentős

változtatásokat tettek szükségessé. Egyértelműen meghatározták a célt: a jelenleg érvényben levő pénzügyi rendszernek úgy kell a termékértékesítésből származó jövedelmeket elosztania, hogy biztosítsa a vállalatok és az ágazatok *önfinanszírozását* saját jövedelmükből.

A költségvetési eszközök képzésében bekövetkezett változások közvetlenül összefüggésben állnak az önálló elszámolás alkalmazásának ki- szélesítésével, mindenekelőtt pedig az önálló elszámolás alapelveinek — az önfinanszírozásnak — erősödésével. Ez kifejezésre jut a költségvetésbe befizetésre kerülő vállalati tiszta jövedelem mind viszonylagos, mind pedig abszolút csökkenésében. Az 1968. évi költségvetési előirányzatok szerint a gazdálkodás régi rendszerében dolgozó vállalatok nyereségük 77,7 százalékát, míg az irányítás új feltételei szerint működő vállalatok nyereségüknek csupán 58,6 százalékát tartoztak a költségvetésbe befizetni. Ez mindenekelőtt azzal függ össze, hogy megakadályozzák az olyan jövedelem felesleges elvonását, amelyet később a vállalatnak vissza kell juttatni.

A jövedelemelvonási rendszerében bekövetkezett változások három szakaszra oszthatók:

1. Az első szakaszban — 1964. április 1-től 1966. július 1-ig — az új feltételek szerint dolgozó vállalatok a forgalmi adó változatlan érvényben hagyása mellett nem a nyereséget, hanem a *bruttó jövedelmet* osztották fel. Ezáltal közvetlen kapcsolatot kívántak teremteni a munkabér és a vállalati tevékenység végső eredményei között. A nyereségbefizetést három új befizetéssel helyettesítették: a) a jövedelmezőséget szabályozó adóval; b) a progresszív jövedelemadóval; c) a termelési alapok adójával.

A jövedelmezőséget szabályozó adót és a progresszív jövedelemadót a dolgozók bérszínvonalának szabályozása céljából vezették be. Erre azért volt szükség, hogy megszüntessék az indokolatlan különbségeket a vállalatok jövedelmezőségének szín-

vonalában és biztosítsák az előirányzott bérarányokat a népgazdaság egyes ágazataiban, az egyes vállalatoknál. A tapasztalat azonban azt mutatta, hogy a jövedelmezőség és a munkabérek ilyen szabályozását az adómechanizmus segítségével nehéz megvalósítani. Arra sem lehetett számítani, hogy a problémát egy új árreform megoldaná.

A *termelőalapok utáni adó* — amely ma is érvényben van és a nálunk alkalmazott eszközlekötési járulékhöz hasonló — egyrészt a költségvetés bevételi forrása, másrészt fontos közgazdasági ösztönző is a vállalatok álló- és forgóeszközeinek csökkentésére és kihasználásuk hatékonyságának növelésére.

2. A második szakaszban — 1966. július 1-től 1968. január 1-ig — lényeges változásokra került sor a vállalati jövedelmek elvonásának rendszerében. Ennek alapjául azok a változások szolgáltak, amelyek a munkabérek és a vállalati tevékenység pénzügyi eredményei kapcsolatában, a beralapképzésben történtek. Ebben a szakaszban *normatív jelleggel* meghatározták a vállalati jövedelemnek a beralapképzés alapjául szolgáló hányadát. A jövedelmezőséget szabályozó adót megszüntették, a progresszív jövedelemadó helyett pedig új jövedelemadó vezettek be. Ennek mértékét a vállalatok állóalapjaihoz kötötték. Az új jövedelemadó bevezetése azonban bonyolultabbá tette a vállalatok és az állami költségvetés kapcsolatát, mivel az állóalapokat ezáltal kétszeri adózásnak vetették alá — a jövedelemadó és a termelési alapok adóztatása (eszközlekötési járulék) folytán. Nehézségek mutatkoztak az adótételek meghatározásánál is, a bázismutatók sajátos módszerét kellett kidolgozni.

A második szakaszban a jövedelemadó és a termelési alapok utáni adó mellett az új rendszerben dolgozó vállalatoknál még egy jövedelemelvonási formát alkalmaztak: a vállalati alapok norma szerinti képzése után fennmaradó nyereség 50 százalékát be kellett fizetni a költségvetésbe. Ez a forma lényegében

nyereségbefizetést jelentett, mivel különböző jellege volt és nem volt közgazdasági ösztönző funkciója a vállalati tevékenység szempontjából.

3. A harmadik szakaszban — 1968. január 1-től — további lényeges változások történtek az új rendszer szerint dolgozó vállalatok jövedelemelvonási rendszerében.

1968-tól a vállalatok — a forgalmi adó mellett — csak a termelési alapjaik után fizetnek adót (eszközlekötési járulékot) a költségvetésbe. A hitelkamatok felemelése folytán a vállalatoknak nem kell a hitelből finanszírozott forgóeszközök után eszközlekötési járulékot fizetniük. Az eszközlekötési járulék mértékét egységesen 3 százalékra mérsékeltek (korábban 5 százalék volt) és megszüntették az egyes iparágak közötti differenciálást. A jövedelemadó megszüntetése azzal függ össze, hogy a bruttójövedelem-elosztás helyett a nyereségfelosztásra tértek vissza.

1969-től — a beralapgåzaldkódas új szabályozása óta — a vállalatok átlagbér-szabályozó progresszív jövedelemadót is fizetnek, ha az átlagbérek a bázisidőszakhoz képest 5 százalékot meghaladó mértékben nőnek.

A jövedelemelvonás jelenlegi rendszerében a mérleg szerinti nyereségből a vállalatok eszközlekötési járulékot fizetnek állóalapjaik és saját forgóeszközök éves átlagos állománya után; vissza kell fizetniük továbbá a beruházási hitelek esedékes törlesztési részét, valamint ki kell fizetniük a rövid, közép- és hosszú lejáratú bankhitelek miatt felmerülő kamatot. Az eszközök nagysága (mind a saját, mind a kölcsönészközöké) ily módon közvetlen hatással van a nyereségből képezhető ösztönzési alapok nagyságára.

A nyereség felosztható részéből történik a *vállalati alapok* képzése, több évre megállapított állami normák és limitek alapján.

A termelésbővítési és műszaki fejlesztési alapokat a nyereségből a termelési alapokhoz viszonyított differenciált kulcsok (0,1—12,8 százalék) szerint képezik az ágazat vagy vállalat sajátosságaival összhangban. A

kulcsok jelentős differenciálását az teszi szükségessé, hogy a képzett alapok terhére biztosítható legyen az egyes ágazatok bővített újratermelése. Az alap növelésére fordítható az amortizáció egy része is. Az alap eszközei beruházások, felújítások, forgóeszköz-feltöltés és más célok finanszírozására használhatók fel.

Az ún. kiegészítő ösztönzési alapok képzésével és felhasználásával „A bergazdálkodási rendszer” című fejezetben foglalkozunk.

Az alapok képzése után fennmaradó nyereség összegét a vállalatok a gazdasági egyesülések számlájára utalják át. Az egyesülések ennek az összegnek a döntő hányadát (körülbelül 90 százalékát) lineáris jövedelemadó formájában (egyesülésenként differenciált adótételek szerint) utalják át a költségvetés javára. A költségvetés szempontjából tehát az egyesületeket tekintik adóalanyoknak és nem a vállalatokat, hogy elkerüljék a differenciált adótételek sokaságát. A nyereségbefizetésnek ez a formája adó jellegű. E mellett a jelenlegi rendszer az egyesülési alapok képzésével az egyesületeket is érdekeltté teszi a felügyeletük alá tartozó vállalatok munkájának megjavításában.

Az 1969. évi terv szerint az egész népgazdasági nyereség összegéből (2,5 milliárd leva) az állami költségvetésbe 58 százalékot kellett befizetni, 42 százalékkal pedig a gazdálkodó szervek rendelkeznek. Eszközlekötési járulék címen a teljes nyereség 9,8 százalékát kellett befizetni a költségvetésbe, ami az állami költségvetés bevételeinek 4,7 százaléka.

A nyereségből való befizetéseken kívül a forgalmi adó a gazdaságirányítás új rendszerében is a költségvetés fontos bevételi forrása maradt. Aránya a költségvetési bevételek között 1967-ben 33 százalék volt. A forgalmi adózást a termelőszférából a forgalmi szférába kívánják áthelyezni, mértékét az értékesítés százalékában határoznak meg. Előirányozták az adókulcsok túlzott differenciáltságának megszüntetését is.

A bank- és hitelrendszer

1967. január 1-vel végrehajtották a bankrendszer átszervezésének első ütemét, a Nemzeti Bank és a Beruházási Bank összevonásával *egységes hitelintézet* létesült, amelyet közvetlenül a Minisztertanácsnak rendeltek alá. A két bank összevonását olyan átmeneti lépésnek tekintették, amely megteremti a feltételeket az irányítás új rendszerébe szervesen beilleszkedő, a különböző bankfunkciók jobb ellátásán alapuló bankrendszer létrehozásához.

A Bolgár Kommunista Párt 1968. júliusi plenumán hangsúlyt kapott, hogy az irányítás új rendszerében a bank szerepe a népgazdasági arányok kialakításában és azok gyakorlati megvalósításában tovább erősödik. A bank résztvesz a népgazdasági terv kidolgozásában, elosztja a hitelforrásokat a termelés fő ágazatai között; vizsgálja a gazdálkodó szervek tevékenységét abból a szempontból, hogy a népgazdasági terv, illetve az ágazati programok hatékonysági mutatói a gyakorlatban hogyan valósulnak meg; elemzéseket készít a népgazdasági, illetve ágazati programok hatékonysági előirányzatainak megvalósulásáról és az elemzésekből levont következtetések alapján gazdasági eszközök felhasználásával (kamatláb változtatása, hitelnyújtás korlátozása) befolyásolja a gazdálkodó szervek tevékenységét.

Abból a célból, hogy a hitelezési tevékenység még inkább megfeleljen az egyes *ágazatok* fejlesztése sajátos követelményeinek, továbbá, hogy az egyes ágazatok részére érvényesíthető legyen a bankszolgáltatások komplexitása, a plenum *két ágazati bank* létrehozása mellett foglalt állást, nevezetesen

— az ipar, közlekedés és építőipar hitellellátására,

— a mezőgazdaság, belkereskedelem és kommunális szolgáltatások hitellellátására.

A plenum állásfoglalásának megfelelően a bankrendszert 1969. április 1-ével átszervezték.

Az ágazati bankok létesítése nem

jelenteli az egységes bankrendszer felszámolását. Az új feltételek között a bankrendszer mint egy hatalmas banktröszt működik. (Az átszervezés után változatlan hatáskörrel és funkciókkal fennmaradt a Külkereskedelmi Bank, a Tengerészeti Kereskedelmi Bank és az Állami Takarékpénztár.) A Nemzeti Bank a „bankok bankja” az ország emissziós központja, az ágazati bankok feladata pedig a gazdálkodó egységek hitelezése. A rövid és hosszú lejáratú, illetve a forgó- és állóeszközök hitelezését ugyanaz a bankszerv végzi. A bankok az önálló elszámolás alapján működnek a Banktanács irányítása alatt.

Hitelt csak a bankok nyújthatnak és csak a jövedelmező gazdálkodó vállalatok részére. A gazdálkodó szervezet egymásnak történő hitelnyújtását (kereskedelmi hitel) nem engedélyezik.

A bank a forgóeszközök feltöltésére és a beruházások finanszírozására nyújt hitelt. A beruházások hitelezésén kívül a bankok a beruházások pénzügyi lebonyolításával (finanszírozásával) kapcsolatos műveleteket is elvégzik.

A forgóeszköz-szükséglet — ezen belül a saját forgóalap — mértékét maguk a gazdálkodó szervezet határozzák meg. A forgóeszközök tervezésével egyidejűleg a vállalatok megtervezik a gazdálkodáshoz szükséges bankhitelek összegét is, a saját és a kölcsönös eszközök közötti arányt, gazdasági terveikkel és pénzügyi lehetőségeikkel összhangban.

Jelenleg azoknál a vállalatoknál, amelyeknek kevés a fejlesztési alapjuk, csökken a saját forgóeszközök aránya és nő a bankhitel. Mivel ezt az irányzatot ellentétesnek tartják a vállalati önállóság növelésével, a pénzügyi politika lényeges elemének tekintik a saját forgóeszközök hányadának növelését a normalizált forgóeszközök összegében.

Annak következtében, hogy a vállalatok forgóeszköz-szükséglete állandóan nő, a normalizált forgóeszközök finanszírozásában a bankhitel — bár a rövid lejáratú hitelezés szabályai

vonatkoznak rá — állandó jelleggel vesz részt. A normalizált forgóeszközök finanszírozásában részt vevő bankhitelek forrása a nemzeti jövedelem továbbiakban fel nem osztható része. E célra a Bolgár Nemzeti Bank alapjai és az állami költségvetés előző évekről származó megtakarításai szolgálnak. A forgóeszközök hitelezésére vonatkozó megállapodás megkötésekor a bankok a kölcsönös eszközök leghatékonyabb felhasználását igénylik a vállalatoktól.

Az irányítás új rendszerében fontos szerepet tulajdonítanak a helyes *kamatpolitikának*. Abból az elvből indulnak ki, hogy az egyes ágazatok részére azonos jogokat kell biztosítani a hitelek felhasználásánál, továbbá, hogy a hitelek elsősorban a legjөvedelmezőbb gazdálkodó szervezet részére kell biztosítani. A jelenleg érvényes hitel- és betéti kamatlábakat 1968. január 1-én vezették be. A rövid lejáratú forgóeszköz-hitelek kamata általában évi 5 százalék, egyes népgazdasági ágakban ennél alacsonyabb, minimálisan 2 százalék. Magasabb kamatot, évi 6—8 százalékot számít fel a bank (1) helytelen vállalati gazdálkodásból eredő készletnövekedésre, (2) a vállalati saját forgóeszközök hiánya miatt és (3) munkabér-kifizetésre folyósított hitelek után. A lejárt hitelek után felszámítható kamat évi 10 százalék.

A beruházási hitelek kamata a lejáratától függően évi 4—5 százalék, a mezőgazdaságban évi 2 százalék. Ha a beruházási költségvetésben az előirányozottnál keveset a kivitelezés folyamán bekövetkező költségnövekedés többlethitelt okoz, annak kamata 1 százalékkal magasabb. A beruházások késedelmes átadása esetén is — a késedelem időtartamától függően — 1—2 százalékkal magasabb kamat terheli a beruházót; s ez a többletköltség a kivitelezőre áthárítható annak vétkeisége esetén.

A bank a számlatulajdonosok által elhelyezett betétek után a lekötés időtartamától és a betét jellegétől függően évi 1—4 százalék kamatot térít.

A kamatrendszer továbbfejlesztésé-

nél — a tapasztalatok alapján — elsősorban a gazdálkodó szervezetek jövedelmezőségének növelésére való ösztönzést tekintik legfőbb feladatnak. Ennek keretében a következő kérdéseket kívánják megoldani: továbbá kamatdifferenciálást, kamatkedvezmény nyújtását a saját forgóeszközeik hányadát rendszeresen növelő vállalatok számára; a beruházási hitelek kamatainak felhasználását az építkezések gazdaságosabb és lehető leggyorsabb megvalósítására való ösztönzésben.

A bér-gazdálkodási rendszer

A beralapképzés problémája központi helyet foglal el az új irányítási rendszerben. A helyes bérrendszert az ösztönzési rendszer egyik legfontosabb elemének tekintik. A bolgár reform egyik alapelve, hogy nem a beralapnak és a foglalkoztatásnak kell megszabni a vállalat tevékenységének volumenét, hanem ellenkezőleg. Ez azt jelenti, hogy *minden vállalat maga állapítja meg beralapját és a szükséges dolgozók létszámát* (a vállalati beralapok központi tervezését és jóváhagyását a gazdaságirányítás új rendszerében megszüntették) a késztermékek értékesítési lehetőségeitől, a nyersanyagbeszerzési lehetőségektől és a rentabilitástól függően. Ilyen körülmények között a munkaerőfelesleg a jövedelmezőség és a nyereség csökkenésére vezet.

A beralapképzésben 1967-ben azt a módszert alkalmazták, hogy előre megállapított normatívák szerint megszabták — a bázisidőszakhoz viszonyítva — az egy foglalkoztatottra jutó, elosztásra kerülő (bruttó) jövedelem és az egy foglalkoztatottra jutó *személyes fogyasztási* jellegű jövedelem (bér stb.) növekedése közötti arányokat.

A beralapok szabályozásának módszerét 1968-ban módosították. Jelenleg a Minisztertanács ágazati szintre 90 : 10 arányban két külön normatívát hagy jóvá, az úgynevezett „beralap” normatívát 100 leva bruttó jövedelemre és a „kiegészítő anyagi

ösztönzési alapot” 100 leva felosztható nyereségre vetítve. A minisztériumok az egyesülések (és a vállalatok) számára egységes normatívákat hagynak jóvá, amelyek a bruttó jövedelem és a kifizethető „teljes” beralap — a személyi kifizetésekre szolgáló alap — közötti viszonyt fejezi ki.

A vállalatok e *beralap-normatíváit* az 1969. és 1970. évekre az egyesülések egészére jóváhagyott normatívák keretén belül az egyesülések gazdasági tanácsai határozzák meg, differenciáltan. A normatívákat a vállalatok bontják fel a szó szoros értelmében értendő „beralapra” és az ún. „kiegészítő anyagi ösztönzési alapra”. A beralapot maguk a vállalatok határozzák meg, de kötelesek a normatívát bejelenteni a számlavezető bankszervnél és az illetékes tanács pénzügyi osztályán. Amennyiben a vállalat tervében a részére lebontott normatívához képest alacsonyabb beralapot irányoz elő, a teljes különbséget a „kiegészítő anyagi ösztönzési alapba” helyezheti (az azonban nem lehet kevesebb, mint a normatíva szerinti beralap 3 százaléka). Ha viszont a vállalat nem tervezi beralap-megtakarítást, de a mérlegbe-számoló szerint a ténylegesen felhasznált bér összege alacsonyabb, mint a normatíva szerint felhasználható bér, a megtakarításnak csak 50 százalékát lehet a „kiegészítő anyagi ösztönzési alapba” helyezni. A beralaptüllépést teljes egészében ebből az alapból kell pótolni. Az alap képezi az esetleg igénybe vett munkabér-hitelek visszafizetésének forrását is.

A „kiegészítő anyagi ösztönzési alap” a vállalat részére lebontott normatíva alapján kiszámított beralapon kívül még egy forrásból képezhető: a jövedelmezőség javulásából, az előző évhez képest elért nyereségnövekmény normatíva szerinti részéből. A „kiegészítő anyagi ösztönzési alap” normatíváját nem a felosztható nyereség összegéhez, hanem a beralaphoz viszonyítva határozzák meg. Ha a felosztható nyereség kevesebb a képezhető alapok és az irányító szervek fenntartásához történő hozzájá-

ulás stb. együttes összegénél, akkor a nyereséget arányosan kell felosztani (csökkenteni kell az irányító szerv fenntartási hozzájárulását is!).

A „kiegészítő anyagi ösztönzési alap” eszközei év közi vagy év végi premizálásra használhatók fel. Az alapból a vezető beosztású dolgozók kivül mindazok jutalmazhatók, akik hozzájárultak a gazdasági tevékenység eredményeinek megjavításához. Az alap fel nem használt eszközei a következő évekre tartalékolhatók.

Az egyesületek beralapja szintén a felosztható jövedelemmel van kapcsolatban. A felosztható jövedelem 1 százalékos növekedése esetén 0,5 százalékkal növekedhet a beralap és az átlagbér. A „kiegészítő anyagi ösztönzési alap” forrását itt a bérfizetésre rendelkezésre álló eszközök és a ténylegesen számfejtett bérek külön-bözege képezi.

A beralap és foglalkoztatás függővé tétele a gazdálkodó szervek gazdasági eredményeitől bolgár szakemberek véleménye szerint természetesen gátat képez az extenzív gazdaságfejlesztéssel szemben.

A munkabér-gazdálkodás szervezését illetően abból indulnak ki, hogy a munkabér a vállalat (és annak részei) gazdasági tevékenységének, továbbá a dolgozók egyéni teljesítményeinek eredményeitől függjön. Ez azt jelenti, hogy a vállalatok szabadon választhatják meg a bérezés rendszerét és formáit, maguk állapítják meg a normákat és a bérezési normatívákat, és meghatározzák az egyes dolgozó kategóriák bérezése közötti legcélszerűbb arányokat. A bérezés alapjául azonban változatlanul megmaradt a tarifa és státusz rendszer, amelyet — központilag — állami szervek dolgoztak ki és a kormány hagyott jóvá.

A beruházási rendszer

Bulgáriában a tervezés és a finanszírozás szempontjából a beruházások három típusát különböztetik meg: értékhatáron felüli, értékhatár alatti és

különlegesen magas hatékonyságú beruházásokat. A népgazdasági terv tartalmazza az összes értékhatáron felüli beruházásokat, valamint a magas hatékonyságú beruházások egy részét. A beruházások rendjének új szabályozása szerint a népgazdasági terv az értékhatár alatti beruházásokat nem sorolja fel objektumként, hanem csak a kivitelezésük együttes összegét irányozza elő.

A gazdaságirányítás új rendszerében — az önfinanszírozás elvének fokozottabb érvényesülésével — nő a vállalati saját pénzforrások és a bankhitel szerepe a beruházások finanszírozásában, a költségvetési eszközök arányának egyidejű csökkenése mellett. Így 1966-ban a költségvetési eszközök aránya a beruházások finanszírozásában 65,6 százalék, 1967-ben 54 százalék volt. 1968-ban és az 1969. évi terv szerint a beruházások finanszírozási források szerinti megoszlása a következő:

A beruházási források megoszlása (százalékban)

Források	1968	1969 (terv)
Költségvetési eszközök	43	32
Vállalati saját eszközök	31	38
Bankhitel	26	30
Összesen	100	100

Az önfinanszírozás bővítése folytán az értékhatár alatti beruházások költségvetési finanszírozása csaknem teljes mértékben megszűnik. Ingyenes költségvetési finanszírozást alkalmaznak továbbra is bizonyos, a népgazdaság szempontjából különösen jelentős ágazatok fejlesztésére. A költségvetési finanszírozást használják fel továbbá a termelőerők racionális elhelyezésének szabályozásához. A költségvetési eszközök arányának csökkenése a beruházások finanszírozásában együtt jár a hitelszféra kiszélesedésével. A hitel segítségével remélik leküzdeni azokat a hiányszágokat, amelyek ingyenes, költség-

vetési finanszírozás esetén fennállnak.

A költségvetési eszközök az új feltételek között kétféle módon vesznek részt az anyagi termelési szféra finanszírozásában: vagy közvetlenül, vagy pedig a bankok hosszú lejáratú hiteleinek forrásaként. Minőségi változások is bekövetkeztek a költségvetési eszközök felhasználásában. Feltehető, hogy — a költségvetés terhére — a hosszú lejáratú hitelezésre történő áttérés a bank hitelforrásainak feltöltését csak az első időszakban teszi szükségessé, a hitelek visszafizetése ugyanis a későbbiekben lehetőséget ad az újabb kihelyezésekre.

Mind a vállalati saját eszközök és hitelforrások, mind pedig a költségvetési juttatások felhasználásánál elsősorban a tervezett ráfordítások hatékonyságából indulnak ki. Ezzel a céllal az új rendszerben is funkcionál — a saját forrásból megvalósított beruházásokat kivéve — a beruházások elosztásának központi rendje. Előirányozták a *verseny tárgyalások* széles körű alkalmazását a végső keretek meghatározására. A versenytárgyalásra a vállalatoknak a következőkről kell számításokat benyújtaniuk: a) a beruházás tervezett költsége, egységnyi termelőkapacitásra vonatkozóan, b) megtérülési idő, c) a bankhitelek visszafizetésének reális határideje, d) a beruházás üzembehelyezésének határideje, e) a saját eszközök részvételi aránya a vonatkozó objektum megvalósításában, f) az objektum hatékonysága, g) a termelési érték és az értékesítési lehetőségek a belföldi piacon, az exporttermelés gazdaságossága a valutarentabilitás alapján. A költségvetés terhére történő finanszírozásnál közzgazdászok szerint a versenytárgyalásokat csak azokban az esetekben lehet felhasználni, amikor a költségvetési juttatás az anyagi termelési szférába irányul. A beruházási eszközök versenytárgyalás keretében történő elosztása a vállalatokat a hatékonyság növelésére ösztönzi.

A bankoknak a beruházásokkal kapcsolatos tevékenysége arra irá-

nyul, hogy növekedjék a beruházások hatékonysága, hogy a tervekben a legjövődelműbb objektumok szerepeljenek. Nem nyújtható hitel olyan objektumok megvalósítására, amelyek nem felelnek meg az érvényes beruházási hatékonysági normatíváknak és általában nem finanszírozható olyan objektumok, amelyek kivitelezési ideje meghaladja az építkezés normatív idejét. Az értékhatár feletti beruházások finanszírozása és hitelezése a beruházási tervvel, valamint a finanszírozási és hitelellátási tervekkel összhangban történik. Értékhatár alatti — vállalati saját alapok terhére történő — beruházások finanszírozása nincs korlátozva. A vállalatok nem kapnak hitelt nem termelő jellegű beruházásaikra. A bank a beruházási hitelt a beruházó vállalattal kötött megállapodás alapján folyósítja. Amennyiben a kivitelezés során az építkezés értéke emelkedik, ezt a többletköltséget vagy a vállalati saját eszközökből lehet finanszírozni, vagy — magasabb kamat mellett folyósított — bankhitelből.

Az állami tervben előirányozott kereten belül a vállalatok hitelt vehetnek fel a *termelés rekonstrukciójára* és modernizálására, új technika alkalmazására, a munkaszervezés és irányítás korszerűsítésére, ha a megvalósított intézkedések magas hatékonysága alapján számolni lehet a beruházásoknak az ágazati átlagos normatívákban előirányoztnál gyorsabb megtérülésével. A megtérülési idő azonban ilyenkor sem lehet több, mint az intézkedés megvalósításától számított legfeljebb két év. Az intézkedés megvalósítása nem haladhatja meg a 6 hónapot.

A bankok rövid lejáratú forrásaikból is hitelt nyújthatnak olyan, beruházási jellegű vállalati intézkedések megvalósítására, amelyek szükségesége a gazdasági terv teljesítésével kapcsolatos, azzal a feltétellel azonban, hogy az intézkedések hatékonysága biztosítja a hitelnek az első folyósítástól számított 12 hónapon belüli visszafizetését, az intézkedés megvalósítása pedig nem haladhatja meg a 3 hónapot.

A beruházási hitelek visszafizetése és a beruházási hitelek utáni kamatfizetés a vállalati nyereségből vagy a vállalati alapokból történik. A beruházási hitelek törlesztése három hónappal a beruházás üzembehelyezése után kezdődik.

A beruházási hitelek lejáratára a beruházott eszközök gazdasági hatékonyságától függően ágazatonként differenciált, nem haladhatja azonban meg a beruházás üzembehelyezésétől számított 10 évet. A mezőgazdaságban a beruházási hitelek lejáratára elérheti a 20 évet is, beleszámítva az építkezés és a felszerelések szállításának idejét.

A külkereskedelem irányítása és ellenőrzése

Az új feltételek között a külkereskedelem alapvető feladata a népgazdasági hatékonyság növeléséhez, az ország termelőerőinek fejlesztéséhez való hozzájárulás. Az export-import szabályozási rendszer arra irányul, hogy a termelés fejlesztésében a *külső piaci hatások* fokozottabban érvényesüljenek, serkentsenek a bolgár termékek versenyképességének növelésére.

Továbbra is fenntartják a külkereskedelem állami monopóliumát és szerződéses alapra helyezik a külkereskedelmi szervek és az exportra termelő vállalatok kapcsolatát. Bevezették az önálló elszámolást a külkereskedelmi szerveknél és a devizaegyütthathók révén szorosabb kapcsolatot kívánnak teremteni a termelő és külkereskedelmi szervek jövedelme és a külkereskedelmi tevékenység devizális-pénzügyi eredményei között.

A külkereskedelem állami monopóliumának megvalósítása a Külkereskedelmi Minisztérium feladata. A minisztérium feladata az áruforgalom és a devizális elszámolások irányítása és ellenőrzése, az export- és az importengedélyek kiadása és — a Bolgár Külkereskedelmi Bankkal együtt — a külkereskedelmi műveletekkel kapcsolatos külföldi elszámolások ellen-

őrzése. Ezen kívül a Külkereskedelmi Minisztérium ellenőrzi azoknak a vállalatoknak a külkereskedelmi tevékenységét is, amelyeket felhatalmaztak arra, hogy külföldi cégekkel közvetlen kapcsolatokat létesítsenek és meghatározza üzleti tevékenységük körét. Abban az esetben, ha a vállalat megsérti a külkereskedelmi tevékenységre vonatkozó előírásokat, a Külkereskedelmi Minisztérium megvonhatja az ilyen vállalatról az önálló külkereskedelmi jogot.

A Külkereskedelmi Minisztérium az érdekelt minisztériumokkal és a Bolgár Külkereskedelmi Bankkal együtt hagyja jóvá a devizaterv mutatóinak gazdálkodó szervek közötti elosztását, figyelemmel kíséri e mutatók, valamint az export- és importtervek teljesítését.

Az exportból és más külföldi műveletből származó devizát a Bolgár Külkereskedelmi Bank a gazdálkodó szervektől megvásárolja. Ugyancsak a bank biztosítja (leva ellenében) az importhoz szükséges devizát a vállalatok részére jóváhagyott keretben, a Külkereskedelmi Minisztérium által kiadott engedélyek alapján. Az importszabályozás eszközeként vámkot is alkalmaznak. A gazdálkodó szervek átmenetileg fel nem használt devizaeszközeiket, valamint a bolgár részvétellel működő külföldi cégek szabad pénzeszközeiket a Bolgár Külkereskedelmi Bank által vezetett számlákon őrzik.

Az *export ösztönzésére*, a bolgár termékek piacainak bővítése és a bolgár export útjában álló akadályok leküzdése céljából exportprémiumokat alkalmaznak. Ezzel ellentétben a népgazdaság szempontjából nem előnyös export korlátozására bírságokat vezettek be. Az export korlátozását célozzák még a kontingensek, továbbá az exportengedélyek megtagadása.

Az exportprémiumokat az exporttermékek átadási ára felett fizetik (függetlenül a költségvetési dotációtól), előre meghatározott összegben, függetlenül a konkrét üzlet eredményeitől. A szabályozás úgy szól, hogy exportprémium fizethető mind a rentábilis, mind pedig a nem rentábilis

termékek esetében, ha a termékek exportja a népgazdaság számára előnyös. Az exportprémiumok és -bírságok mértékének meghatározásánál figyelembe veszik az adott termék exportjának devizális előnyeit, az export irányát, az adott termék külső és belső árszínvonalát, az értékesítés feltételeit, jövőbeli prespektíváit, a devizaelszámolások egyenlegének alakulását az adott ország viszonylatában stb. A prémiumok és bírságok konkrét mértékének meghatározását — árucikkenként vagy árucsoportonként — a Külkereskedelmi Minisztérium végzi a Pénzügyminisztériummal és a Tervhivatallal egyeztetve, az e célra meghatározott költségvetési keretek figyelembevételével.

Azért, hogy a belföldi vállalatok és egyesületek az exporttevékenység fokozásában és hatékonyságának növelésében érdekelve legyenek, e szervezetek *devizaalapokat* képezhetnek a devizabevétel meghatározott hányadából, a devizaprémiumokból és — átmeneti időre — devizahitelekből. A Minisztertanács határozza meg a devizaárbevételnek a vállalat vagy egyesülés devizaalapjába helyezhető hányadát. A devizaprémium megosztásra kerül az exportra termelő és a külkereskedelmi vállalatok között 98 : 2 arányban. A devizaalap eszközeit terven felüli nyersanyagimportra, anyagok és berendezések importjára, szabadalmak, licenciák, áruminták beszerzésére és reklámra lehet felhasználni.

Az új irányítási rendszer a termelés és a külkereskedelem nemcsak gazdasági, de szervezeti kapcsolatait is erősítette. A következő típusú külkereskedelmi szervezeteket hozták létre:

— önálló külkereskedelmi jogú vállalatok, a gazdasági egyesületek szervezetén belüli külkereskedelmi igazgatóságok vagy irodák;

— néhány gazdasági egyesülés által létrehozott külkereskedelmi társaságok;

— a Külkereskedelmi Minisztérium irányítása alatt működő külkereskedelmi vállalatok;

— szövetkezeti külkereskedelmi vállalatok.

Jelenleg az exportforgalomnak körülbelül 80 százalékát a gazdasági egyesületek vagy ágazati minisztériumok keretében működő külkereskedelmi szervezetek bonyolítják le.

A Bolgár Kommunista Párt Központi Bizottsága 1968. júliusi plénuma a gazdaságirányítási reform továbbfejlesztésének kérdéseivel foglalkozva állást foglalt a *leva konvertibilitásáról*. A plénum határozatai szerint Bulgária növekvő részvétele a nemzetközi kereskedelemben szükségessé teszi, hogy megvizsgálják a leva átválthatóságának kérdését. E feladat megoldása azonban hosszabb időt vesz igénybe, mivel ahhoz megfelelő anyagi bázis és az ország pénzügyi helyzetének további megszilárdítása szükséges. A plénum állásfoglalása szerint a leva átválthatóvá tételét a KGST-országok közös intézkedéseivel összhangban kell megvalósítani. A konvertibilis valuta megteremtésének előfeltételeit a plénum a következőkben jelölte meg: jelentős gazdasági potenciállal rendelkező, fejlett nemzetgazdaság, amely a külföldi piacokon rentábilisan értékesíthető árukat megfelelő mennyiségben képes előállítani; a fizetési mérleg egyensúlya; jelentős mennyiségű arany- és devizatartalék; megfelelő árendszere; reális valutaárfolyamok. A plénum állást foglalt, hogy a kormány dolgozzon ki programot a valuta átválthatóságának megteremtésére, ennek során kísérelje figyelemmel a többi szocialista ország ilyen irányú törekvéseit.

A gazdaságirányítás szervezeti struktúrája

Az irányítás új rendszerében a gazdasági vezetés egy új formáját, a *gazdasági egyesületeket* hozták létre. A korábbi iparigazgatóságoktól eltérően a gazdasági egyesületek az önálló vállalatok egyesüléseként működnek, szoros kapcsolatban ezeknek a vállalatoknak a tevékenységével és jövedelmük a vállalatok tevékenységének eredményeitől függ. Az egyesülés feladata az integráció, a műsza-

ki fejlesztés, a gazdasági tevékenység koordinálása, a tudományos kutatómunka szervezése, a vállalatok tevékenységének gazdasági befolyásolása az erre a célra rendelkezésre álló alapok felhasználásával. A gazdasági egyesüléseknek meghatározott joguk van a külkereskedelmi tevékenység szervezésében és devizával is rendelkezhetnek. Jelenleg a népgazdaság következő területein hoztak létre egyesületeket: az iparban 46-ot, a közlekedésben ötöt, a mezőgazdaságban hármat, a kereskedelemben, idegenforgalomban és az anyagi-műszaki ellátásban hatot.

Az egyesületek eddigi működésének tapasztalatait a bolgár vezetők pozitívan értékelik a műszaki korszerűsítés, a termelés és a piac összekapcsolása, a termelés szakosítása és koncentrációja stb. tekintetében. Ezzel együtt tendenciák mutatkoznak egyes egyesületek részéről a termelés és a piac monopolizálására. Ezeket azonban általában általában természetes törekvéseknek tartják, amelyek nem csökkenthetik az egyesületek jelentőségét, s hangsúlyozzák, hogy az állam megfelelő eszközökkel rendelkezik a káros monopoltörekvések ellensúlyozására. Ilyenek:

a) Az állami árszabályozás és ár-ellenőrzés, amelynek felhasználásával az állam mindenekelőtt a társadalom érdekeit védi.

b) A termelés állami irányítása, vagy meghatározott gazdasági feladatok előírása, vagy pedig a gazdasági feladatok teljesítését biztosító közgazdasági feltételek megteremtése út-

ján. Az állam írja elő és szükség esetén módosítja például a költségvetési befizetéseket.

c) A szállítási szerződések megkötésénél a felek egyenrangúsága, állami ellenőrzés a termelési kapcsolatok helyes irányja, a termékek minősége felett. Ilyen ellenőrző szervek: az Állami Döntőbizottság, az állami minőségellenőrző szolgálatok, a Szabványügyi Hivatal, a gazdasági minisztériumok és ágazati bizottságok.

d) Az államnak jogában áll intézkedéseket tenni az egyesületek és vállalatok olyan tevékenysége ellen, amely a társadalom érdekeivel ellentétes. Az állam a jövőben is leállíthat olyan termelést, amely nem felel meg a szabványnak és a minőségi előírásoknak, elrendelheti a gyengébb minőségben termelt áruk kiselejtezését vagy leértékelését stb.

A gazdasági egyesületek szervezésében fontos elem magának az igazgatásnak a demokratizmusa, az egyesülés gazdasági tanácsa és annak végrehajtó irodája útján. Az egyesülés gazdasági tanácsában a vállalatok egyenlő joggal vesznek részt. A gazdasági tanács tagjai a vállalatok igazgatói és a vállalati termelési bizottságok elnökei. A gazdasági tanács döntései kötelezőek az egyesülés vezetősége részére. A végrehajtó iroda a gazdasági tanács szerve, a tanács döntéseit hajtja végre. Termelési bizottságok révén, amelyek kollektív irányító szervek, a dolgozók is folyamatosan részt vesznek a vállalatok irányításában.

Menich György—Titaeva Galina

K. Bieda: Gazdasági tervezés Japánban

(The Economic Rekord,
Melbourne, 1969. június)

A tervezés lényege — a szerző szerint — a következő: a nemzet erőforrásait és szükségleteit — ténylegest és potenciális egyaránt — egy központi tervező testület először részleteiben és egészében felméri, majd arra törekszik, hogy maximalizálja a nemzet jólétét az eszközök allokációjának és a termelési eredmény elosztásának mikro- és makroszinten történő befolyásolásával. Vagyis ha egy gazdaság csak olyan keynesi aggregátumokra, mint az összes foglalkoztatottság, jövedelmek, megtakarítás, beruházások, kiterjedően „tervezett”, akkor a fenti értelemben vett tervezésről nem beszélhetünk. Ugyanígy nem tekinthetők tervezésnek a kormány szórványos és ad hoc intézkedései még a mikroszint befolyásolásában sem. Például, bár az Egyesült Államok és Ausztrália kormánya mindig gyakorolt bizonyos ellenőrzést a nemzetgazdaság felett, ezt nem nevezhetjük tervezésnek.

A tervezés természete szerint lehet imperatív és indikatív. Az utóbbi fogalmát szokás általában Japánnal és Franciaországgal asszociálni, bár a két ország tervezési rendszere és gyakorlata nem azonos, s az indikatív tervezés elméletileg felállított követelményeivel sem egyezik teljes mértékben.

Japánban a nemzeti gazdasági terv a magán- és az állami szektort egyaránt átfogja. Úgy tűnik, hogy a tervezettség foka az utóbbiban magasabb, s arra törekcszenek, hogy a minél jobban illeszkedjen a magánszektor követelményeihez. A magánszektorra vonatkozó tervezést eltérően ítélik meg. Az egyik vélemény szerint nyugati viszonylatban ez a leginkább s legmegfelelőbben tervezett és irányított rendszer. A másik, éppen ellenkezőleg, azt tartja, hogy Japánban a szabad vállalkozáson nyugvó ármechanizmus szabályozza a magánszektor tevékenységét, a kormány sze-

repe pedig abban áll, hogy maximálisan elismerje a magánkezdeményezést és csak végső esetben forduljon a központi tervezés bármilyen formájához. A cikk — a szerző szándéka szerint — azt bizonyítja, hogy az első álláspont teljes egészében helytelen, a második valamivel közelebb áll az igazsághoz.

A japán gazdasági terv nem egy többé vagy kevésbé pontos előrebecslés csupán. A terv nem annak a prognózisa, hogy milyen lesz szükségszerűen a jövő, hanem hogy milyen lehet vagy kellene hogy legyen, tehát egy normatív elemet is tartalmaz, amelyet különböző intenzitású „szankciók” kísérhetnek. A tervezés természetét, jellegét éppen a „szankciók” intenzitása dönti el: Japánban a tervezéshez csak morális és pszichológiai „szankciók” kapcsolódnak, valamint a terv és készítőinek szellemi kvalitásai biztosította tekintély. Japán talán a leg-hazafiasabb és legfegyelmeltebb ország az egész világon, így a kormány által elfogadott nemzeti terv normatívái figyelmet és tiszteletet váltanak ki, ráadásul a közalkalmazottak, köztük a tervező szerv (Economic Planning Agency — EPA) alkalmazottai megérdemelten nagy tekintélynek örvendenek az üzleti körökben, képzettségük, szakértelmük, intelligenciájuk miatt.

A terv végrehajtása, megvalósulása egyedül a közzététel hatásán (announcement effect) nyugszik, az EPA inkább tanácsadó, mint irányító szerepet tölt be. 1952-ben például 200 nagyvállalat közül még egy sem rendelkezett saját tervvel, 1961-ben viszont 87 százalékuknak volt saját tervük, 84 százalékuk az EPA által készített terv alapján kidolgozott hosszú távú terve. Egy másik érdekes bizonyítéka a tervezés tekintélyének, hogy a magánvállalatoknak jelenleg 60 alkalmazottja vesz részt két éves képzésen az EPA-nál, a munkaadók költségén. Azt is meg kell jegyezni, hogy a japán gazdasági tervek az üzletembereknek, a vállalatoknak olyan tevékenységet „írnak elő”, amely egybevág, ha nem is pillanatnyi, de hosszú távú érdekeikkel.

Az első tervek, bár elméleti szempontból sok kívánnivalót hagytak maguk

után, lényegében helyesen ragadták meg a valóságot, amikor a következőkre helyezték a hangsúlyt: a) a gazdasági növekedés potenciális lehetőségei, nagyszámú szakképzett munkással számolva; b) a fizetési mérleg egyensúlyának fontossága; c) az alapiparágak, mint például a szén- és energiatermelés fejlesztésének szükségessége; d) a nehézipar és a vegyipar kifejlesztésének kívánatossága.

A tervekben a növekedési rátát a ténylegesen vártnál, a valóban tervezettnél alacsonyabban állapítják meg. A túl gyors növekedést igyekeztek viszszafojni a megélhetési költségek gyors növekedése és a fizetési mérlegre nehezedő nyomás miatt. Ha a valóban várt — pl. 10 százalékos — növekedési rátát közölték volna a tervben, akkor a tervek említett hatása és a japán vállalatok sajátos verseny-magatartása nagyobb — pl. 15 százalékos — növekedést eredményezett volna, mert a szigetországi vállalatok versenyét az jellemzi, hogy növelni, vagy legalábbis fenntartani törekcsenek részesedésüket a piacon. Ebben a sajátos versenyben a vállalat piaci részarányának növelése az értékrend magasabb helyét foglalja el, mint a profitok.

Mikroszinten a japán tervek kevésbé részletezettek, mint ahogy a közhiedelem tartja. A terv célkitűzéseinek felbontása nem megy túl messzire, a közölt számok fél-aggregátumok, az egész japán gazdaságot mindössze húsz szektorra bontják. Az EPA készít egy hatvan szektoros bontást is, ezt azonban nem teszik közzé hivatalosan, de bármely vállalatnak kérésére rendelkezésre bocsátják. Ez a bontás sem ér el olyan szintet, hogy bármely vállalatra nyomást gyakorolhatnának vele, például ilyen kategóriákat tartalmaz: természetes rostok, mesterséges rostok, szentermelés, kőolajtermékek, gépek, villamosgépek, vasúti és közúti fuvarozás stb.

Az állami szektor tervezésének célja a magánszektor irányítása, ösztönzése és segítése. A háborút követő időszakban 1955-ig, egészen a piaci mechanizmus funkcióinak helyreállításáig, az állami szektor vezető szerepet játszott a gazdaság fellendülésében. Ebben az időszakban közvetlen ellenőrzést gyakorolt a magánszektor felett, különösen az alapvető termékek és szolgáltatások előállításában (a rizs-, szén-, acél-, villamosenergia-termelésben, a közlekedésben).

Az első gazdasági terveket még for-

málisán sem tették közzé. Főleg a gazdaságpolitika kidolgozására és az Egyesült Államokkal folyó tárgyalások meg-alapozására szolgáltak. Később a közvetlen állami ellenőrzés megszűnt és a tervezési munka színvonala is megnőtt. Ezáltal megnövekedett a tervek jelentősége és tekintélye. Az állami szektorra vonatkozó tervezésben nehézségeket okozott és okoz a különböző tárcák partikuláris érdekeinek összeegyeztetése. Bár a terveket az összes minisztériummal folytatott sorozatos konzultációk után dolgozzák ki, ez nem jelenti, hogy az elkészült tervvel mindenki és teljes mértékben elégedett. A gyakorlatban két minisztérium: a nemzetközi kereskedelmi és az ipari minisztérium, valamint a pénzügyminisztérium a többiek-nél nagyobb szerepet játszik. A terv végrehajtása teljes egészében az egyes minisztériumok feladata.

Egy új terv kidolgozása formálisan azzal kezdődik, hogy a miniszterelnök egy tanácsadó jellegű szerv (Economic Deliberation Council — EDC) elnökéhez fordul. Ez a politikailag befolyásos szervezet dönt olyan átfogó makro-gazdaságpolitikai célkitűzésekben, mint az „optimális” növekedési ráta. Az EDC-ben az üzletemberek vannak túlsúlyban, de a tudományos élet képviselői is jelentékeny befolyással rendelkeznek. 13 bizottsága és albizottsága közül a tudósokból álló Ökonometriai Módszerek Bizottsága talán a legfontosabb. A tényleges napi tervezési munkát az EPA, főleg annak Terveirodája végzi. A szerző a továbbiakban ismerteti az eddigi közép- (ötéves) és hosszú (10 éves) távú tervek kidolgozásának módszereit, tartalmát és eredményeit.

Végezetül megállapítja: Nyugaton az egyik ellenérv a tervezéssel szemben, hogy költségei olyan méretűek lehetnek, amelyek még a jó és pontos tervezést is könnyen gazdaságtalanná tehetik. Az 1967-es pénzügyi évben az EPA munkájára fordított költségek 629 millió yent (kevesebb mint 2 millió amerikai dollárt), a tervezéssel kapcsolatos összes költségek 1077,5 millió yent (3 millió dollárt) tettek ki, s összesen 550 személyt foglalkoztattak. Az összes költségek egy átlagos nyugati egyetem költségvetésének csak egy részét tennék ki, s ezeket is nagyrészt ellensúlyozzák azon vállalatok és bankok megtakarításai, amelyek saját terveiket a hivatalos tervek alapján állítják össze.

(Ism.: Koltay Jenő)

Edward R. Harris: A földreform finanszírozása a fejlődő országokban

(The American Journal of Economics and Sociology, New York, 1969. április)

Egy jól átgondolt és helyesen végrehajtott földreform a fejlődő országok társadalmi-gazdasági viszonyainak javítását szolgálja. A földreform azonban költséges, éppen ezért az országnak ismernie kell a felmerülő költségeket és azt, hogyan befolyásolják a kormány pénzügyi terheit.

A *költségvetést* a földreformmal kapcsolatos kiadások és bevételek egyenlege érinti. Az új tulajdonosok jelzőfizetései és a megnövekedett adóbevételek jelentik a bevételek forrását. A kiadási költségek közé tartozik a korábbi tulajdonosok kártalanítása, valamint a földméréssel és a földbirtokok felosztásával kapcsolatos költségek. Súlyos kiadási tételek még az új gazdaságok és a piacok közötti utak kiépítésének költségei és az új földtulajdonosok kezdeti támogatása. Olaszországban például 1950 és 1963 között 1,1 milliárd dollár volt az összes kiadás, ebből csupán 200 millió dollárt fedeztek az új tulajdonosok befizetései, és csak 84 millió dollárt tett ki a volt tulajdonosok kártalanítása.

A *földadórendszer* a legtöbb fejlődő országban az öröklött érdekek védelmét szolgálja. A mezőgazdasági földekre kivetett adók irreálisan alacsonyak, az adóbeszedés hanyag. Mindez azt eredményezi, hogy a mezőgazdasági földek értéke inflálódott, ami merev földosztási formákhoz vezetett. Egy új mezőgazdasági adórendszer bevezetése költséges, de az adózás hatékony átszervezése pótlólagos jövedelemhez juttatná a kormányt, ami lehetővé tenné egy tökéletesebb földreformprogram megvalósítását. Több adózási módszer használható fel a földtulajdon dekoncentráálásának ösztönzésére. Ilyen módszer például a megműveletlen földek progresszív adóztatása vagy pótdadó kivetése a birtoktól távol élő földtulajdonosra. (Ezt a módszert alkalmazzák Latin-Amerikában és Ausztráliában.) Tajvanon, Olaszországban és Koreában a földadókat fokozatok szerint állapítják meg, a várható termelési potenciáltól és a becslült jövedelmektől függően. A fejlődő országokban sokan azért nem akarnak földadót fizetni a szövetségi kormánynak, mert

úgy vélik, hogy olyan áldozatot hoznak, amelyből aztán semmi kézzelfogható előnyt sem élveznek. Ez sok esetben igaz is. Ezért helyes volna, ha bevezetnék a helyi vagyonadózás intézményét.

A *föld értékelése* a következő fő probléma, amelyet a földreform során a kompenzáció kérdése vetett fel. A föld értékének megállapításakor a következő tényezőket kell figyelembe venni: a földadókönyvekben kimutatott értékelés, a föld bejegyzett jövedelme, a beszedett adó, a termelési érték, a földesúr tiszta jövedelme, a föld piaci értéke, a folyó piaci árak.

Az értékelés alapja általában a piaci érték, de ha nincs aktív földpiac, akkor a piaci érték nem jelent semmit, ha pedig a kormány a fő vásárló a piacon, ez félhajtja a földárakat. Nyilvánvaló, hogy a vevőnek tisztességes piaci áron kell a földhöz jutnia és ennek a piaci árnak elsősorban a föld termelőkapacitását kell tükröznie. A Fülöp-szigeteken a „tisztességes” piaci árakat a bíróságok állapították meg, oly módon, hogy az árakat összehasonlították a kisajátítandó földet környező területek uralkodó áraival, figyelembe véve a talaj minőségét, a földrajzi fekvést, az éghajlatot, a tényleges termelést és a megközelíthetőséget. A kormány és a földtulajdonos közvetlenül tárgyal a föld átadásáról.

Az új tulajdonosnak az esetek többségében részletfizetési kötelezettsége van néhány évig a tulajdonbavétel után. Ezek a részletfizetések nem haladták meg a korábbi bérlői díjakat. Néhány esetben, például Kubában, egyáltalán nem kellett fizetni a földért, más esetekben, mint Spanyolországban, a kártalanítás teljes összegét ki kellett fizetnie az új tulajdonosnak. Sőt Spanyolországban a teljes kisajátítási költségen felül 5 százalékos kezelési díjat és a tőke után húsz évre számított 3 százalékos kamatot is ki kell fizetni. Több indiai államban, Tajvanon, Dél-Koreában és az Egyesült Arab Köztársaságban legalább a föld értékével azonos összeget kell fizetni. Tajvanon az új földtulajdonosok tíz évig fizetnek a földért; szokatlan vonása ennek a fizetésnek, hogy vagy az édes burgonya, vagy a rizs árának alakulásához kapcsolták, tehát folyó piaci árakat vesznek figyelembe. Dél-Koreában öt évi részletben fizetik ki a föld árát, és a végösszeg a földtulajdonosnak kifizetett kártalanítás összegével egyenlő.

A *korábbi tulajdonosok kártalanítása* az újrafelosztási program legjellemzőbb

vonása. A földreform nem korlátozódik csupán a fejlődő országokra. Az 1950-es években több európai országban — köztük Franciaországban, az NSZK-ban, Görögországban, Hollandiában és Svédországban, valamint Svájcban — kezdtek nagyarányú földreformokra.

(A cikk szemléltetésül az olasz földreform finanszírozásának adatait közli részletesen.)

Latin-Amerikában a Szövetség a Haladásért program állította előtérbe a földreform tényleges megvalósítását. Bolíviában és Mexikóban már sor került a földreformra, Guatemalában és Nicaraguában földreform-törvényeket hoztak, Kolumbia és Venezuela most van a kezdet kezdetén. (1967-ig Kolumbiában 50 ezer, Venezuelában pedig több mint 31 ezer család kapott földet a reform keretében.)

Venezuela — olajkincsének köszönhetően — viszonylag gazdag ország, ezenkívül hatalmas megműveletlen területekkel rendelkezik. Ezért kisajátításhoz csak végső esetben folyamodnak. A kisajátított földekért készpénz és állami kötvények kombinációjával fizetnek. A föld értéke meghatározza a tulajdonos kártalanításának módszerét, ugyanis a föld értékének arányában nő a kötvény- és csökken a készpénzfizetés. Attól függően, hogy a földet a vásárlás előtt mire használják, a tulajdonost a három kötvénytípus valamelyikével kártalanítják. Az intenzívebben művelt földekért rövidebb lejáratú, nagyobb szelvényértékű, nem forgatható kötvényekkel fizetnek. Ezek a fizetési módszerek olyan vonzóak voltak a földtulajdonosok számára, hogy a földreformbizottságnak korlátoznia kellett a megvásárolt gazdaságok számát.

A szerző röviden ismerteti a kolumbiai, az iráni, az egyiptomi, a tajvani és a vietnami tapasztalatokat is. Iránban például a sah földjeinek fokozatos eladása vezette be a földreformot, ezt az 1962. évi földreform-törvény követte. A volt tulajdonos a föld értékének 10 százalékát kapja készpénzben, a fennmaradó 90 százalékot kilenc egyenlő részletben térítik meg. Az iráni kormány így is igyekszik a földtulajdonosok tőkéjét a termelő ipari beruházások felé terelni. Némely esetben a korábbi tulajdonosokat állami tulajdonban levő ipari üzemek részvényeivel kártalanítják. További érdekessége az iráni földreformnak, hogy sok állami iparvállalatot eladtak a földtulajdonosoknak, ezek az üzemek egy részvénytársaságot alkotnak. A kormány 5 éves időszakra garan-

tálja évi 6 százalékos osztalék fizetését.

A többi ország földreform-programjában is találunk sok közös vonást, általánosan látszik az a tapasztalat, hogy a földreform megvalósítása nagy terhet jelent a költségvetésnek, s ezt a kezdeti pótlólagos bevételek nem fedezik.

(Ism.: Müller János)

Otto Gustaw Mayer: A Mansholt-terv utópia és valóság között

(Wirtschaftsdienst, Hamburg,
1969. 6. sz.)

1968 végén jelent meg az EGK Bizottság memoranduma a mezőgazdaság 1980-ig kívánatosnak tartott reformjáról. A közös agrárpolitika kiindulópontja, hogy azonos jövedelmeket és szociális feltételeket kell teremteni a gazdasági élet minden területén. Az eddigi piacszabályozási rendszerrel nem sikerült elérni a különbség megszűnését — sőt csökkenését sem — a mezőgazdasági és a nem mezőgazdasági jövedelmek között. Az érvényben levő magas árak nem felelnek meg egy európai munkamegosztás követelményeinek és nem tükrözik a tagállamok termelőinek ráfordításait sem. Nagyságuk egyedül politikai kompromisszum eredménye. Hatásukra a jövedelemkülönbségek nem szűntek meg, viszont nagy termelési feleslegek keletkeztek, s ezek raktározása vagy exportálása szintén többletkiadásokkal jár. Idővel ez a politika az EGK jelentős pénzügyi megterheléséhez vezetett. Így az EGK Agráralap ilyen célú kiadásai 1962—63-ban még csak 115 millió márkát tettek ki, 1969—70-re viszont már 10,5 milliárd márkára becsültek a várható költségeket. Ezeket az összegeket más területeken hatékonyabban fel lehetne használni.

Az eddigi fejlődés azt mutatja, hogy az agrárpolitikának új utakat kell keresni, mivel az agrárpolitika eszközei semmiféle alapvető változást nem eredményeztek a mezőgazdaságban. Első lépése az lehet, hogy a kínálatot hozzáigazítják a piaci lehetőségekhez. A kínálat csökkenése azáltal érhető el, hogy a termelők egy része elhagyja a mezőgazdaságot, továbbá hogy művelés alatt álló területeket szabadítanak fel. Csak ilyen struktúraváltozásokkal egybekapcsolva

töltheti be az árpolitika valóságos gazdasági szerepét.

A Bizottság szerint 1980-ig a mezőgazdaságban foglalkoztatottak aránya 15 százalékról 6,5 százalékra csökken, vagyis 5 millió embernek el kell hagynia a mezőgazdaságot a Közös Piac területén. Ehhez az szükséges, hogy az idősebb gazdák nyugdíjban részesüljenek, ha felhagynak a gazdálkodással, a fiatalabb nemzedék számára pedig új foglalkozási lehetőségeket kell nyitni, s a gazdák gyermekeit is a nem mezőgazdasági területek számára kell kiképezni. Így az agrárpolitika új orientációjához a szakképzés és a szociális politika területén is összehangolt intézkedéseket kell tenni. Sőt az ipartelepítési politika feladata is lenne, hogy a mezőgazdasági területeken 1980-ig 2,5 millió munkahelyet biztosítson a mezőgazdasági termelésből kikerülőknél. A Bizottság javaslatai viszont arra a kérdésre nem adnak választ, hogy milyen módon lehetne ezen új ipari üzemek létesítését megvalósítani.

A Bizottság elgondolásai szerint a mezőgazdaságban maradónak fokozniuk kell a termelékenységet, amihez viszont a mainál nagyobb üzem- és állatállomány-nagyságra van szükség. Például 80—120 hektáros optimális birtoknagyságot javasolnak a fő termények termesztése esetén. A tejtermeléshez legalább 40—60 tehénre, a hústermeléshez 150—200 szarvasmarhára van szükség. A sertéstartásban 450—600 hízót jelölnek meg optimálisnak. A jövőbeli struktúraváltozások nagy mérete kiderül, ha a fenti irányszámokat összehasonlítjuk a tényleges adatokkal. Eszerint a hatvanas évek elején az összes üzemek 67,5 százaléka 10 hektár alatti területtel rendelkezett. 1966-ban csak 121 borjúnevelő üzemben volt 150-nél több állat. Ezen üzemek részesedése az összes termelésből az NSZK-ban 0,5, Olaszországban 2,2 és Belgiumban 1 százalék. Nagyon kétséges, hogy az eddigi lassú fejlődés úgy meggyorsulhat, hogy 1980-ig egy megközelítően optimális struktúra alakuljon ki.

Ha a termelési struktúra reformja sikerülne, a nagyobb és produktívabb üzemek létesítése eredményeként megnövekedne a mezőgazdasági termelés. Ezért egyidejűleg intézkedni kell arról, hogy mezőgazdaságilag művelt területek szabaduljanak fel. A Bizottság számításai szerint 1980-ig legalább 5 millió hektár eddig mezőgazdaságilag művelt területet hasznosítanának főképpen üdü-

lési célokra vagy erdősíténeken. A reform érdekében arra kell ösztönözni a tulajdonosokat, hogy területeiket eladás vagy bérlet útján rendelkezésre bocsássák.

A Mansholt-terv áttekintése azt mutatja, hogy egy racionális koncepciójú agrárpolitika más gazdaságpolitikai területeket is érint és széles körű támogatást igényel. Az EGK Bizottság javaslatai a mezőgazdaság jövőbeli fejlődésének merész koncepciója mellett azt is szolgálják, hogy — ha csak közvetve is — felhívják a figyelmet a többi gazdasági terület további és gyorsabb harmonizálásának szükségességére. Ezért a Mansholt-terv kiegészítésre és változtatásokra szorul, amikor az egyes területek különböző fejlettségét tekintetbe vesszük. A Mansholt-terv azonban az európai mezőgazdaság reformjának alapvonalait tartalmazza.

(Ism.: *Forgács Katalin*)

Józef Pajestka: A szocialista országok hatékonyabb gazdasági együttműködésének néhány problémája

(Economista, Varsó, 1969. 2. sz.)

A második világháborút követő időben, amikor a szocialista országok gazdaságuk helyreállításán fáradoztak, megfelelő volt az a gazdaságirányítási rendszer, amely a Szovjetunióban alakult ki. Ma azonban az európai szocialista országok már az intenzív gazdasági fejlődés szakaszában vannak. Ezért az országok gazdasági együttműködése új formákat követel, az új együttműködési formák létrehozásához pedig az egyes országok gazdaságirányításának átalakítása szükséges.

A tapasztalat szerint jelenleg a korábban sokkal szorosabbak az országok gazdasági egységének (vállalatok, egyesülések stb.) közvetlen kapcsolatai. A kizárólag vagy főleg közvetlen központi irányítás nem kedvező a termelőegységek közötti nemzetközi gazdasági együttműködésre. A központi irányításnak ezért a jövőben elsősorban a közvetlen (termelőegységek közötti) gazdasági együttműködést kell elősegítenie, és csak a nagy volumenű gazdasági vállalkozásokról (közös beruházások, nyersanyagszerződések, specializálódási irá-

nyok meghatározása stb.) való döntés jogát tartsa fenn magának. Hogy a termelőegységek közötti nemzetközi együttműködés bővüljön, két fő feltételt kell teljesíteni: 1. a termelőegységek tájékozódjanak az egyes ügyletek gazdaságosságáról; 2. érdekelve legyenek a nemzetközi együttműködés eredményében.

Ezek a feltételek azonban csak akkor valósulnak meg, ha az egyes országok megreformálják saját gazdaságirányításukat. Ha ugyanis a vállalatok, egyesülések és más termelőegységek nem döntenek önállóan, nem érzik a gazdaságosság szabályozó hatását, akkor nem várható, hogy nemzetközi viszonylatban másként cselekednek majd.

A szocialista országokban folyó reformok egyik fő célja az önálló külkereskedelmi jogú vállalatok létrehozása, valamint az áru- és pénzviszonyok felhasználása. A szocialista nemzetközi együttműködés új rendszerének fel kell használnia a piaci mechanizmus elemeit. Ez a rendszer nem lehet egyik napról a másikra a KGST általános együttműködési formája. Ezért az az egyik ország csak fokozatosan vezeti be, azt semmiképp sem szabad negatív vonásként értelmezni.

Az, hogy a szocialista országok új gazdasági együttműködésének a piaci mechanizmusra kell támaszkodnia, nem jelenti a teljesen szabad, spontán piac felhasználását: a piaci elemeket úgy kell alkalmazni, hogy az országok közötti egyenértékű csere elve ne szenvedjen csorbát.

A KGST országaiban egyelőre még igen sok tennivaló akad az új együttműködés kialakításához. A szerző a továbbiakban az árak példáján mutatja meg, hogy a piaci mechanizmus számításba jövő mai elemei még nem alkalmasak az új feladatokra.

Jelenleg valamennyi szocialista országban (kivéve Magyarországot) a belső árak teljesen elszakadtak a világpiaci áráktól. Ezeken az árakon az egyes országok ráfordításai nem mérhetők össze, tehát nagyon helytelen lenne a vállalatok orientálását és gazdaságosságát a mai irreális árakra bízni. Hogy ez a helyzet megváltozzon, új rugalmas belföldi árrendszereket kell megteremteni. Az új árak létrehozásakor nem tartható tovább az az elv, hogy az árak csak az illető ország társadalmi ráfordításait fejezzék ki, hanem figyelembe kell venni a nemzetközi munkamegosztást, az exportált és importált termékek esetében szoros kapcsolatot kell terem-

teni a belföldi és a külkereskedelmi árak között. A szerző azt javasolja, hogy meghatározott alapanyagokra (főként nyersanyagokra és félkésztermékekre) *valamennyi együttműködő országban egymáshoz közelálló árakat vezessenek be*. Ez azért lenne szükséges, hogy az országok feldolgozó iparának gazdaságossága tényleg összehasonlítható legyen és ne függjön egy előbbi vertikum gazdaságosságától. Például, ha valamely országban a gépipari termékek és az acél olcsóbbak, mint a másik országban, még nem biztos, hogy az előbbi ország gépipara gazdaságosabban is dolgozik; lehetséges, hogy a gépipar gazdaságossága egy megelőző vertikum, a kohászat gazdaságosságának következménye. Mindez hátrányos a gyártmányszakosításra. Ha sikerülne egységesebb alapanyagárakat kialakítani, akkor fokozatosan magukat az árrendszereket lehetne egymáshoz közelíteni; a tőkés integrációkban viszont az árrendszerek közelítése csak a vámfalak hosszadalmas lebontásával megy végbe.

Az árak nemzetközi összehasonlításában fontos szerep jut a valutaparitásnak. Egy elterjedt nézet szerint a valutaparitást a valuta egyensúlyi árfolyamának, tehát egy olyan árfolyamnak az alapján kell meghatározni, amely a fizetési mérleg egyensúlyát biztosítja. A szerző szerint ez azért nem megfelelő, mert nem fejezi ki a valuta valóságos vásárlóértékét. A legalkalmasabb a vásárlóerő-paritás* alapján megállapított árfolyam lenne, de ez csak a fogyasztási cikkek esetében lenne megbízható. Az alapanyagok és félkésztermékek esetében a vásárlóerő-paritás alapján megállapított árfolyamot át kellene számítani, mégpedig úgy, hogy a „kosárban” az alapanyagok és félkésztermékek árai is helyet kapjanak. A szerző szerint mindez a szocialista országok közös valutájáról szóló elképzelések pontosítását jelentené.

(Ism.: Bakos Gábor)

* A vásárlóerő-paritást úgy számítják ki, hogy valamely országban meghatározott fogyasztási cikkek („kosár”) értékét viszonyítják a másik ország ugyanezen fogyasztási cikkeinek értékéhez. A viszonyszám lesz a valuták egymáshoz való aránya, a valutaparitás.

L. Vaag: Mikor kifizetődő a fejlesztés?

(Pravda, Moszkva,
1969. szeptember 24.)

A címben feltett kérdésre a szerző szerint nem lehet egyértelmű, határozott választ adni. Mindenesetre az önköltségcsökkentésnek a beruházási összeggel való egybevetése, amely a beruházáshatékonysági együttható segítségével történik, s amely módszer el van terjedve a tervező munka gyakorlatában, már világhossza teszi, hogy nem minden fejlesztés gazdaságos. E módszernek azonban megvan az a hátulütője, hogy az általa kapott értékelés attól függ, milyen együtthatót használunk. Mind ez ideig a Szovjetunióban ágazatonként különböző együtthatókat használnak, amelyek 0,1 és 0,33 között ingadoznak. Ez helytelenül orientál: ha egy új villanymotorral a 0,33-as együtthatót alkalmazó textiliparban beruházott rubelenként 31 kopejka árammegtakarítást lehet elérni, a 0,1-es normatívájú erőművekben pedig 11 kopejkát, akkor a villanymotorokat az erőművekben fogják felszerelni, a népgazdaságot pedig minden beruházott rubel után 20 kopejka veszteség éri évente. A szerző ezért egységes beruházáshatékonysági együttható bevezetését javasolja 0,15 nagyságban, ami megfelel a népgazdaság átlagos jövedelmezőségének, s ezt vették figyelembe az 1967. évi termelői árrendezéskor is.

Az egységes hatékonysági normatívát azonban nemcsak a tervezésben kell használni, hanem a vállalatok mindennapi életében is. Jelenleg a vállalatok tevékenységének értékelése és ösztönzése a jövedelmezőség növekedéséhez kapcsolódik, ezért egy-egy gazdasági döntés hatékonyságát az egyedi jövedelmezőség alapján ítélik meg. Ez nem célszerű: a vállalati jövedelmezőség növelésével járó beruházás egy rossz vállalatnál lehet népgazdaságilag célszerűtlen, míg egy jövedelmezőséget csökkentő akció hatékony a népgazdaság számára egy magas rentabilitású vállalatnál. A mai érdekeltiségi rendszer ezt nem veszi figyelembe. A megoldást az jelentené, ha az egységes hatékonysági normatíva érvényre jutna a vállalatok önálló elszámolásában is, mégpedig oly módon, hogy a vállalat értékelése és érdekeltisége az eszközleltései járuléka befizetése után maradó nyereséghez kapcsolódna. A meglévő eszközök járuléka a vállalat induló jövedelmezősége alapján lehetne megállapítani, az új beruházások után pedig az egységes hatékonysági normatívának megfelelő 15 százalékot kellene befizetni.

A továbbiakban Vaag vitatja a reálizált termelési érték nagyságához fűződő érdekeltiség helyességét. E mutató kétségtelenül fontos, de az érdekeltiség nem hagyhatja figyelmen kívül azt, hogy az értékesített termékmennyiséget milyen ráfordításokkal, milyen hatékonysággal állították elő. A nyereség mutatójában viszont mind az értékesítés, mind a minőség alakulás, mind a hatékonyság kifejeződik. Ezért vetik fel sokan, hogy az anyagi ösztönzési alapokat a nyereség tömege alapján, annak előre meghatározott százalékában kellene képezni.

A javaslat megvalósítása is azonban komoly veszteségekkel járna. A műszaki fejlesztés ugyanis átmenetileg többnyire csökkenti, s csak hosszabb távon növeli jelentősen a vállalat jövedelmezőségét. Ma ugyan a bevezetés költségeit és az első év magasabb önköltségét a műszaki fejlesztési alapból finanszírozzák, mégis a műszaki fejlesztést megvalósító vállalatok jövedelmezősége rendszerint csökken. Ezt az ellentmondást Vaag szerint a bankhitel segítségével kell áthidalni, és akkor felvethető az ingyenes költségvetési finanszírozás gyakorlatilag teljes eltörlése (kivéve az olyan kutatási ráfordításokat, amelyekről nem várható azonnali gazdasági eredmény).

(Ism.: Bauer Tamás)

Dr. Ausch Sándor: A KGST-egytműködés helyzete, mechanizmusa, távlatai

(Nemzetközi munkamegosztás és gazdasági mechanizmus)
Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1969., 308 l.

Ez a nemrégiben megjelent könyv olyan témával foglalkozik, amely a szocialista országokban az utóbbi időben joggal került a közgazdasági (sőt részben a politikai) érdeklődés és viták homlokterébe. Egyre szélesebb körben terjed ugyanis az a felismerés, hogy egyfelől a KGST-országok gazdasági együttműködésének fejlődésében mutatkozó hiányosságok miatt, másfelől a tagországok belső gazdasági mechanizmusának átalakulása miatt történelmileg napirendre került a nemzetközi gazdasági kapcsolatok mechanizmusának átalakítása is ezeknek az országoknak a viszonylatában.

Kétségtelen, hogy az újszerű — szocialista jellegű — nemzetközi gazdasági kapcsolatok elősegítették a szocialista gazdasági rendszer kibontakozását, a termelőerők gyorsütemű növekedését és fejlődését, a strukturális változásokat azokban az európai országokban, amelyekben a II. világháború után végbement a szocialista forradalom. A KGST-országok gazdasági együttműködése tehát sok tekintetben igen eredményes volt, s ezt Ausch Sándor is nyomatékosan aláhúzza. Viszont az utóbbi időben a pozitív vonások mellett fokozódó mértékben mutatkoznak negatív jelenségek, s az európai szocialista országok közötti munkamegosztás és kooperáció fejlődését már komoly mértékben fékezni kezdi kölcsönös gazdasági kapcsolataik formája, konkrét rendszere, mechanizmusa. Ilyen körülmények között persze a könyv szerzője számára kényelmesebb és óvatosabb lett volna a gyakran szokásos eljárás: patikamérlegre tenni az eredményeket és hibákat, gondosan ügyelni a megfelelő „arányokra” a tárgyalásnál. Ausch Sándor nem ezt teszi, hanem a javítás őszinte szándékától vezérelve, a marxista közgazdaságtudomány kritikai szemlének megfelelően élesen és könyörtelenül tárja fel a fennálló viszonyok hiányosságait, a bajok gyökereit, és mutatja meg a cselekvés, a változtatás objektíve szükségszerű fő irányait.

Ausch Sándor műve a szakirodalomban elsőként kapcsolja *átfogóan* össze a KGST-országok közötti munkamegosztás és kooperáció reálfolyamataiban egyre inkább jelentkező nehézségeket, bajokat a gazdasági mechanizmussal, és sokoldalúan bizonyítja, hogy elsőbbieknek az utóbbi a fő okozója, hogy tehát a nemzetközi gazdasági együttműködés továbbfejlesztésének kulcskérdése a gazdasági mechanizmus megreformálása.

Mélyreható elemzéssel mutatja ki, hogy a KGST-országok közötti nemzetközi gazdasági kapcsolatok mechanizmusának különböző arányoldalai hogyan függenek össze egymással, s e nemzetközi szocialista gazdasági mechanizmus típusa hogyan következik szükségszerűen a tagországok belső gazdaságirányítási rendszerének direkt (centralizált) típusából. Az objektív összefüggés lényege, hogy az áruviszonyok és kategóriáik aktív szerepének nagymértvű belső korlátozása az egyes szocialista országokban szükségképpen akadályozza e viszonyok és kategóriák aktív szerepének érvényesülését, célszerű és valójában nélkülözhetetlen funkcionálását a nemzetközi gazdasági kapcsolatokban.

A tárgyaló témakörben a szerző elsőként alkalmazza *rendszeresen* azt az igen gyümölcsöző módszert, hogy a szocialista gazdaság fejlődésének és mechanizmusának problémáit egybeveti a tőkésországokéval, arra törekedve, hogy kiaknázza, hasznosítsa a nemzetközi gazdasági kapcsolatok tőkés fejlődésének — a múltnak és a jelennek — tapasztalatait, tanulságait. Ugyancsak felhasználja — megfelelő szelekcióval — a nemzetközi gazdasági kapcsolatokra vonatkozó polgári közgazdasági elméletek tudományos megállapításait.

A könyv első öt fejezete a KGST-országok közötti nemzetközi munkamegosztást és kooperációt a reálfolyamatok oldaláról tárgyalja. Abból indul ki, hogy a gazdasági integráció — amelyet történelmi folyamatként fog fel és tágan értelmez — már régebben is kedvező hatással volt a benne résztvevő országok, illetve területek gazdasági fejlődésére. A Monarchián belül Magyarországnak, valamint Lengyelország Oroszországhoz tartozott részének példáján igen érdekesen mutatja be az I. világháború előtti integráció előnyös gazdasági hatásait, s szembeállítja ezt a folyamatot a két világháború közti Európa gazdasági dezintegrációjával.

Ausch Sándor leszögezi, hogy a KGST-országok szocialista gazdasági együttműködésének az a rendszere, amelyet az 1950-es évek elején hoztak létre, nagy előnyökkel járt a viszonylag fejletlenebb, gyorsan iparosodó, általában kis területű tagországok számára, főleg mert biztos piacot teremtett növekvő készáruexportjuknak, s lehetővé tette a rohamosan növekvő ipari termelés nyersanyagszükségletének ugyancsak biztosított csatornákon keresztül történő kielégítését. A szerző azonban azt is kimutatja, hogy ennek a nemzetközi munkamegosztásnak a *színvonal*a nem alakult megfelelően. Az exportnak a nemzeti jövedelemhez viszonyított aránya valamennyi KGST-országban szignifikánsan kisebb, mint a hasonló területű, népességű és fejlettségű tőkésországok esetében; alacsonyfokú az ágazati és termékenkénti specializáció a gazdaság szinte minden területén a KGST-országok között; különösen elmaradott a belföldi gépfelhasználás importhányada, s az alkatrészekig és részegységekig menő gépipari specializáció. A nemzetközi munkamegosztás fejlődésének ezek a negatív vonásai is hozzájárultak ahhoz, hogy a KGST-országok gyors gazdasági növekedésében az extenzív tényezők (az eleven munka és a lekötött alapok mennyiségi növekedése) voltak túlsúlyban, s a fejlődés során a népgazdasági *hatékonyság* kedvezőtlenül alakult.

A könyv ezután először a szocialista világpiac jelenlegi mechanizmusának rövid általános jellemzését adja (VI. fejezet). Ezt a következőkben foglalhatjuk össze: hiányzik, illetve csak korlátozottan van meg a) az áruviszonyok és -kategóriák aktív szerepe; b) az árak objektív meghatározottsága a termelési feltételek és a piaci viszonyok által; c) az általános egyenértékes szerepét betöltő valóságos pénz; d) a termelési tényezők valamennyire szabad nemzetközi áramlása. Az általános jellemzés mélyreható, helytálló. Különösen jónak, a lényegre rámutatónak tartom a KGST-országok közötti gazdasági együttműködés jelenlegi *fő ellentmondásának* a meghatározását: „A konkrét helyzetben a szocialista világpiacnak, a KGST-országok együttműködésének fő ellentmondása a piaci kategóriák és törvények érvényesülésének már a belföldi gazdálkodás rendszeréből fakadó — a szuverén nemzeti államok létével egyidejű — korlátozottsága.” (68—69. old.) A könyv a további részekben tulajdonképpen ennek a fő ellentmondásnak a különböző megnyilvánulási formáit tárgyalja.

A szerző először a külkereskedelemmel és a külkereskedelmi árakkal foglalkozik a KGST-országok nemzetközi gazdasági kapcsolatainak *jelenlegi* mechanizmusában. Ez a nagyterjedelmű VII. fejezet véleményem szerint az egész tanulmány egyik kiemelkedő része. Ausch Sándor mélyrehatóan jellemzi a KGST-országok egymásközti külkereskedelmében érvényesülő szerződéses árak rendszerének sajátosságait és ezek okait. Kimutatja, hogy azonos késztermékek szerződéses árai a szocialista országok közötti külkereskedelem különböző viszonylataiban nagymértékben eltérnek egymástól, valamint a világpiaci áraktól. Meggyőzően bizonyítja azt a meglepő tételt, hogy a késztermékek szocialista szerződéses árainak képzési alapja hosszú időn át a belföldi ár volt, s hogy az árrendszernek ez a vonása a termékek nagy részére vonatkozóan — bár bizonyos módosulásokkal — lényegében a mai napig megmaradt. Kimutatja, hogy a szocialista szerződéses árak színvonal — a dollár és a rubel hivatalos aranyarításán összehasonlítva — a mezőgazdasági termékeknel alig, a nyersanyagoknál csak kismértékben, a gépeknél viszont igen jelentősen a világpiaci színvonal felett van, s feltárja ennek a látszólag paradox jelenségnek (hiszen a KGST-országok regionális piacán nyersanyagokban hiány van, gépekben pedig fölösleg) a mechanizmusban rejlő okait. A külkereskedelemben érvényesülő szerződéses árak sajátosságainak, az együttműködési összemechanizmus általános vonásainak, valamint a szocialista népgazdaságok hatékonysági problémáinak a feltárása most már érthetővé teszi, miért törekszenek a szocialista országok kétoldalú kapcsolataikban arra, hogy „kemény” cikkek szállítása fejében hasonlókat követeljenek, „puha” cikkek átvételét pedig hasonlóknak az elfogadásától tegyék függővé. A késztermékek exportjának növelésére és a szükséges nyers-

anyagok importjának fokozására való általános törekvések összeütközését a Szovjetunió nyersanyag-exportáló és késztermék-importáló szerepe enyhíti.

A külkereskedelem jelenlegi mechanizmusának és a benne érvényesülő áraknak a vizsgálata után a szerző (a VIII. fejezetben) most már arra tesz kísérletet, hogy felvázolja az egymás közötti külkereskedelem *jövőbeni*, kialakítandó mechanizmusának a működését, annak egyes oldalait olyan szocialista országok kapcsolatában, amelyek *feltételezetten* áttértek a szocialista gazdaságirányítás indirekt (decentralizált) rendszerére, vagy mint a szerző mondja: a szabályozott és tervezett szocialista piacgazdálkodásra.

A következő két fejezet (a IX. és X.) — amely a mű másik kiemelkedő részét képezi — a bilaterális, a multilateralitás és a konvertibilitás sokat vitatott problémáival foglalkozik. A *tőkésországok* gazdasági kapcsolataiban végbement fejlődés gondos elemzése után a szerző igen alaposan, sokfajta ellenérvet szemügyre véve és cáfolva bizonyítja azt, hogy a multilateralitásra, a rubel klíringkörön belüli tényleges transzferabilitására és a szocialista valuták egymás közötti konvertibilitására való áttérés megvalósítása megkívánja a szocialista országokban a gazdaságirányítás indirekt típusának a megteremtését, a belföldi és a külkereskedelmi árak közötti egyértelmű kapcsolat biztosítását a valutaárfolyamokon keresztül, a vállalatok külkereskedelmi döntéseinek megfelelő szabadságát, az elszámolási körön belüli deficitek legalább egy részének aranyban vagy konvertibilis valutában való megtérítését, végül az áttéréssel felszínre kerülő és egyes országokban élesen jelentkező strukturális nehézségeknek pótlólagos eszközökkel (kölcsöntőkék rendelkezésre bocsátásával) történő áthidalását. A multilaterális kereskedelmi és fizetési forgalomra, a transzferabilitásra, a különböző fokú konvertibilitásra tehát a KGST-országok egymás közötti kapcsolataiban nem lehet részintézkedésekkel, csupán pénzügyi reformokkal áttérni. A perspektivikus célt szem előtt tartó, fokozatosan előrehaladó folyamat kibontakozását kell megvalósítani, amelynek különböző oldalai szoros kölcsönhatásban vannak egymással.

Ugyancsak alapvető kérdéseket tárgyalnak a könyv további, a specializációval és kooperációval, a népgazdasági tervek koordinálásával, az állami szuverenitással és együttműködéssel foglalkozó fejezetei (a XI., XII. és XIII. fejezet).

Véleményem szerint Ausch Sándornak igaza van, amikor a KGST-országok közötti nemzetközi specializáció nem kielégítő előrehaladásának fő okát abban látja, hogy a termelő és a felhasználó *vállalatoknak* ehhez most nem fűződik érdekük, sőt érdekeltségük a jelenlegi mechanizmusban gyakran éppen ellentétes irányú. Ilyen konkrét körülmények között jelentkeznek azok az érdekeltérések, amelyek a specializáció kérdésében mindig megtalálhatók a nagy és a kis országok, a fejlettebb és a fejletlenebb országok között. E diagnózisnak felel meg a javasolt terápia is: a tervezett és szabályozott szocialista piacgazdálkodásra való áttéréssel kell olyan helyzetet teremteni, amelyben maguk a vállalatok és azok nemzetközi egyesülései, szövetségei a fő hordozói a specializációs és kooperációs törekvéseknek. Ennek ki kell egészülnie a működő tőke szocialista országok közötti exportjának a lehetőségével, mert a megfelelő ágazati és gyártmányspecializáció kialakulását nagymértékben elősegíthetik a kölcsönös előnyök alapján történő külföldi direkt beruházások, elsősorban a fejlettebb szocialista országoknak a kevésbé fejlettekben eszközölt beruházásai.

A vállalatok és az integrált KGST-piac azonban önmagukban nem oldhatnak meg mindent. Szükség van nemzetközi tervezésre és szabályozásra, a megfelelő intézmények kiépítésére. Az ezzel kapcsolatos problémák hozzáértő tárgyalása világosan mutatja, hogy Ausch Sándor nem valamiféle nemzetközi szabadpiaci mechanizmus megvalósítására gondol, s hogy — Tinbergen kifejezésével élve — a „negatív integráció” mellett súlyt helyez a szocialista országok közötti „pozitív integrációra” is, amire a termelőeszközök szocialista tulajdona és a szóbanforgó államok szocialista jellege nagy lehetőséget biztosít.

Ausch Sándor könyve gondolatokban igen gazdag, a maga területén úttörő marxista munka, amely tudományos szempontból fontos, új eredményeket tartalmaz. Abban az irányban keresi és találja meg a gyakorlat által felvetett problémák elméleti megoldását, amelyet a legtalálébban talán Nyers Rezső szavaival jellemezhetünk: „Az eddigi módszer fő elve az állami koordináció volt, míg az új módszer az állami koordináció kombinálása az integráció gazdasági ösztönző szerepével. Ez lényegi különbség a két módszer és a két elv között, és ez nem fokozati, ha-

nem minőségi különbség. A két szisztéma között van egy láthatatlan Rubicon, amit át kell lépni, ha az egyiktől a másik felé akarunk haladni.”*

Ausch Sándor doktori értekezésésként is benyújtotta művét, s azt ez év áprilisában megvédte. A Tudományos Minősítő Bizottság kiküldött bírálóbizottsága és az opponensek egybehangzó véleménye az volt, hogy „az értekezés mind a magyar, mind a nemzetközi szakirodalomban kiemelkedő helyet foglal el”.

Nagy Tamás

Dr. Burgerné dr. Gimes Anna: A mezőgazdaság szerepe a népgazdaság növekedésében

Kossuth Könyvkiadó, 1969. 395 l.

Közgazdaságtudományunk művelői eddigi publikációikban csupán érintőlegesen foglalkoztak a mezőgazdaság fejlődésének és a népgazdaság növekedésének összefüggéseivel. Nem jelent még meg nálunk olyan tudományos igénnyel megírt munka, amely feltárta volna a kérdés átfogóbb összefüggéseit. Ennek következtében a mezőgazdaság népgazdasági szerepe, a fő népgazdasági ágak kívánatos fejlesztési arányai sem teljesen tisztázottak. Burgerné bő ismereteken alapuló könyve ezt a hiányt hivatott pótolni, és jelentősen hozzájárulhat a vitás kérdések helyes megítéléséhez.

Burgerné könyvében a növekedési elmélettel foglalkozó nemzetközi irodalom kritikai feldolgozására és a gazdasági növekedés történelmi tendenciáinak tanulmányozására törekszik. De ezen túlmenően sikeres kísérletet tesz a magyar mezőgazdaság helyzetének és jövőbeli fejlődési tendenciáinak a meghatározására, és a gazdaságpolitikusok számára is értékes következtetésekre jut.

A tanulmány szerkezeti felépítése, a fejezetek elemzése szigorú tudományos módszerességről, a téma alapos és sok irányú ismeretéről vallanak. Bőven él a szerző az önálló véleményalkotás lehetőségével, bátran — de sohasem logikus kifejtés nélkül — foglal állást vitás kérdésekben. Megállapításai sok esetben újszerűek, eredetiek, még akkor is elgondolkodtatók, ha nem jelentik a további viták elkerülését, ha nem oldják meg a nehéz problémákat.

Az I. fejezetben megállapítja Burgerné, hogy a legfejlettebb országok közgazdasági elsősorban a műszaki fejlesztési és a termelési folyamatok hatékonyabb megszervezését tekintik a gazdasági növekedés motorjának. A modern növekedési elméletekben általában nem jut szerephez a mezőgazdaság, mert súlya az összes termelésben általában csökken, ezért nem tekintik olyan tényezőnek, amely számottevően hatással lehetne a gazdasági növekedésre. A fejlett országokra az a jellemző, hogy a mezőgazdaság fejlődését a többi népgazdasági ág táplálja. „*Nálunk sajnos ez nem így van.* Iparunk fejlődése még erősen a mezőgazdaság forrásaira szorul, ugyanakkor ezekből a forrásokból csak akkor nyerhető a szükséges többlet, ha az ipar rendelkezésre bocsájta a megfelelő eszközöket a mezőgazdaság fejlődéséhez.” (21. oldal). Tehát iparunk abban a fejlődési szakaszban van, amikor még a mezőgazdaságra kellene támaszkodnia, ezt viszont csak akkor teheti, ha maga is támogatja a mezőgazdaságot. Ebben látja a szerző fejlődésünk ellentmondásosságát.

Az iparosodás és a mezőgazdaság című II. fejezetben meghatározza Burgerné az iparosodás ismérveit, majd kritikusan tárgyalja azokat az elméleti vitákat, amelyek a körül a kérdés körül folynak, hogy meddig tekinthető iparosodónak és mikor iparosodottnak egy ország. Ez országokként változóan következik, illetve következett be, és kapitalista viszonyok között mindig együtt járt a parasztság könyörtelen kiszákmányolásával. Nálunk elsősorban a gabonaexport adott lendületet az iparosodásnak. A mezőgazdaság volt ugyan iparosodásunk forrása, de a félféudális társadalmi viszonyok fékeztek is az ipar fejlődését.

Az iparosodottság mértékére nem lehet abszolút mércét találni. Mégis viszonylag jól jellemezhető az iparosodottság foka a nemzeti jövedelemből való részesedés

* Nyers Rezső: A szocialista gazdasági integráció elvi és gyakorlati kérdései. Kossuth Könyvkiadó, 1969. 6. 1.

arányával, méginkább az egy főre jutó nemzeti jövedelem nagyságával, mert ez utóbbiban kifejeződik a termelékenység színvonala is. Megállapítja a szerző, hogy az iparosodottság mértékétől függően változik a mezőgazdaság népgazdasági szerepe: a fejlett országokban csekély, a fejlődő országokban meghatározó jelentőségű lehet. Ahol már meglévő ipar van, ott a további fejlődés üteme és mérve függhet a mezőgazdaság szerepétől. A mezőgazdaság szerepe abban áll, hogy munkaerőt, tőkét, devizát ad és piacot teremt az iparnak, élelmiszerral látja el a lakosságot, végül bizonyos fejlődési fokon az iparfejlesztés motorja lehet. A szerzőnek a fentiekkel kapcsolatos fejtegetései közül csupán azt az alapvető és a tanulmány alapgondolatának tekinthető következtetését emelem ki, hogy *a mezőgazdaság csak akkor tudja a népgazdaság és ezen belül az ipar fejlődésében a szerepét betölteni, ha lépést tart az ipar fejlődésével.*

Jelentős terjedelmű részt szentel a szerző a mezőgazdaság szerepének a felszabadulás utáni magyar iparosításban (III. fejezet). A mezőgazdaság jelentős forrása volt az iparosításnak. Ha gazdaságpolitikánk sikeresebben alakul, többet is adhatott volna a mezőgazdaság az iparnak. Élesen bírálja a természetes elvonás rendszerét, amely soha nem mozdította elő a fejlődést. Hasonlóan bírálja a társadalmi átszervezés elsietett voltát, a kisüzemi tartalékok kihasználásának elhanyagolását is. Itt azonban a bírálóat heve kissé elragadja a szerzőt és a helyes megállapítások mellett a munka egyébkénti komolyságához méltatlan találgatásba kezd. Arra a feltételezésére gondolok, hogy mikor értek volna meg a szocialista átszervezés feltételei, ha nem lettek volna gazdaságpolitikai hibák.

A továbbiakban (IV. fejezet) a könyv a mezőgazdasági termelés néhány főbb sajátosságának nemzetközi tapasztalatait általánosítja. Ezek közül az első a mezőgazdaság részarányának csökkenése a nemzeti jövedelem előállításában. Ebben nálunk nemcsak a pozitívan értékelhető gyors iparosítás játszott szerepet, hanem — főleg az ötvenes években — a mezőgazdasági termelés stagnálása is. A második sajátosság a mezőgazdasági munkaerő iparba áramlása. Az iparosítás kezdeti szakaszában az átáramlás a rejtett, lappangó munkanélküliséggel, fejlettebb fokon a mezőgazdasági munkatermelékenység növekedésével magyarázható. Ez esetben nemcsak arról van szó, hogy az ipar munkaerőhöz jut, hanem arról is, hogy ott a munkaerő lényegesen többet termel, mint a mezőgazdaságban. A munkaerő iparba áramlásának indítékát a szerző a mezőgazdasági és ipari jövedelmi különbségekre szűkíti. Kétségtelen, hogy ez a leglényegesebb ok, de nem kizárólagos. Ismeretesek azok az egyéb — főleg szociális és kulturális — okok, amelyek a parasztságot még jövedelmi egyenlőség esetén is, a fejlett országokban is a nem mezőgazdasági munkák vállalására készítetik. A harmadik lényeges sajátossága a mezőgazdasági termelésnek az eszközigényesség növekedése és az eszközök viszonylag alacsony hatékonysága.

Az V. fejezet a korábbi elemzésekből számunkra levonható gazdaságpolitikai elvi következtetéseket tartalmazza. Még a fejlett országokban is — ahol a mezőgazdaság népgazdasági szerepe viszonylag csekély — a fogyasztás, a külkereskedelem növelése komoly követelményeket támaszt a mezőgazdasági termeléssel szemben, ami nem valósulhat meg az ipar hatékony hozzájárulása nélkül. Hazánkat igen meggyőzően — mind az ipar ,mind a mezőgazdaság jelenlegi fejlettségét tekintve — a közepesen fejlett országok közé sorolja a szerző. Az ilyen országot az jellemzi, hogy a népgazdaság kénytelen a mezőgazdaságot nagy áldozatokkal támogatni, mert éppen a közepes fejlettség a legtökeigényesebb szakasza a mezőgazdaság növekedésének. Ekkorra ugyanis általában már kimerülnek a korábbi mobilizálható belső tartalékok. Egyre több ipari eszközre van szüksége a mezőgazdaságnak, éppen ezért „*a mezőgazdaság-politikai döntéseket iparfejlesztés-politikai döntéseknek kell megelőzniük*”. (139. oldal.) A szerző javaslata: jelentős mezőgazdasági gép- és vegyipar, valamint mezőgazdasági termékeket feldolgozó ipar kiépítése, ezekkel kapcsolatosan indokolt lehet a szocialista országok közötti kooperáció növelése.

A munkaerő foglalkoztatásának (VI. fejezet) Magyarországra is érvényes általános tendenciája a mezőgazdasági munkaerőlétszám csökkenése, és a mezőgazdaság számára termelési eszközöket előállító iparágakban, valamint a mezőgazdasági termékeket feldolgozó, illetve forgalmazó ágakban a létszám növekedése. Jövőbeli gazdaságpolitikánknak is ezeket a tendenciákat kell erősítenie. Káros minden olyan törekvés, amely mesterségesen igyekszik visszatartani a mezőgazdasági munkaerőt. Természetesen a munkaerő iparba áramlása részben a szocialista gazdaságok ipari tevékenységének fokozásával, ipartelepítési politikával is megoldható.

Rendkívül értékes a mezőgazdasági termelés és a föld kapcsolatát tárgyaló VII. fejezet. Különös jelentőséget tulajdonít a szerző a területi termelékenység növelésének, mert rendszerint ezzel arányosan növekszik az ország egész mezőgazdasági termelése is. Lehetséges vitatkozni a szerzőnek a földjáradék és a földérték kérdésében kifejtett elvi álláspontjával, azzal azonban nem, hogy „... az értékre mind az iparban, mind a mezőgazdaságban feltétlenül szükség van. A mezőgazdaság nem végezhet reális kalkulációkat, ha a legfontosabb és legszükségesebb rendelkezésre álló termelési eszközének, a földnek, a termelésben való lekötését, kihasználását és értékének megtérülését nem értékelheti megfelelőképpen.” (179. oldal.)

A mezőgazdasági termelés erősen eszközigenyes népgazdasági ág (VIII. fejezet). Az eszközök felhasználása a termelés fejlettségétől függően változik. A szerző érdeme, hogy felvázolta az eszközigeny alakulásának történelmi tendenciáit, és bebizonyította, hogy a magyar mezőgazdaság jelenleg a leginkább tőkeigenyes szakaszban van. A jelentős eszközigeny legalapvetőbb okait — építmények, ültetvények, biológiai jelleg stb. — értékeli, az egyes eszközök hatékonyságát megállapítja. Így jut arra a következtetésre, hogy „A mezőgazdaság termelési színvonalának erőteljes fellendülése elsősorban a vegyszerek alkalmazásától várható.” (233. oldal.) Emellett természetesen az egyéb eszközök alkalmazása sem mellőzhető. A korszerű színvonal elérésének általános feltétele a kielégítő eszköz- és anyagellátás.

Három fejezetben (IX—XI.) taglalja a szerző a mezőgazdasági árak és jövedelmek kérdését. Az egyébként is igen színvonalas tanulmányok ezek a legkiemelkedőbb részei. Sokoldalú tudományos elemzés, a szakirodalomból ismert nézetekkel való mértéktartó vita, szilárd elvi álláspont, logikus következtetések és érvekkel jól alátámasztott, hasznos javaslatok jellemzik e fejezeteket.

Mint a szerző mondja: a mezőgazdasági árszínvonal — és ennek következtében a jövedelmezőség — világszerte kedvezőtlenebb, mint más népgazdasági ágaké. Ennek az a legfőbb objektív oka, hogy a mezőgazdasági termelési költségek gyorsabban nőnek, mint a hozamok. A költségek gyors növekedése következtében még akkor is kedvezőtlenek a mezőgazdasági jövedelmek, ha az árak jobban növekednek mint az ipariak, tehát ha átmenetileg valamely korábbi időhöz képest ipari oló alakul.

Meggyőzően, a jövedelmi érdekelttség történelmi változásait gondosan elemezve mutatja be a szerző a kisüzem és a nagyüzem követelményeit az árszínvonallal szemben. Arra a következtetésre jut, hogy „... a nagyüzemek számára nem felel meg a kisüzemi termelési viszonyok között kialakult árrendszer... A nagyüzemi viszonyoknak megfelelő áraknak olyan áraknak kell lenniük, amelyekben megtérülnek a ráfordítások, és amelyek cikkenként arányos jövedelmezőséget biztosítanak.” (254., 255. oldal.) Jelenlegi árrendszerünk viszont még magán hordja a kisárutermelő viszonyok jegyeit. Az utóbbi években történt áremelések közelítették ugyan a mezőgazdasági árszínvonalat az eszmei árszínthez, a termelés költségeinek várható emelkedése miatt azonban számolnunk kell azzal, hogy a jövőben a jelenlegi árak a mainál is kedvezőtlenebbekké válnak. Kívánatos a mezőgazdaság és az ipar árszínvonala közötti különbségek kiegyenlítése úgy, hogy a mezőgazdasági üzemek fedezni tudják a felhalmozás eszközeit is. Ennek érdekében a mezőgazdasági árakat helyes (megfelelő elvonást is alkalmazva) a határköltségek figyelembe vételével kialakítani.

Részletesen elemzi a tanulmány a határköltség elvi és kiszámításának gyakorlati problémáját. Többféle számítási módszert ajánl. Legközvetlenebbül megvalósíthatónak tartja a különböző növényekre vonatkozóan az aranykorona tiszta jövedelem alapján legrosszabbnak ítélt talajkategóriákban való átlagköltség-számítást.

Foglalkozik a tanulmány a szocialista nagyüzemek számára megfelelő ártípus kérdésével is. Erre a termelési árat tartja a legalkalmasabbnak (az értékhatár a kisárutermelési viszonyoknak megfelelő ártípus), mert ez járhat a ráfordításokkal és a befektetésekkel arányos jövedelmezőséggel. A termelés eszközei között figyelembe kell venni a földet. Az árak a föld kapacitásának jobb kihasználására is ösztönöznie kell. Távlatilag célul kell kitűzni, hogy az átlagosnál rosszabb természeti viszonyok közt gazdálkodó üzemek termelése is rentábilis legyen.

A könyv utolsó (XII.) fejezete a fogyasztásnak, a külkereskedelemnek és az iparnak a mezőgazdasági termeléssel szemben támasztott követelményeit, illetve a tényezőknél a termelés szerkezetére gyakorolt hatását, várható tendenciáját tárgyalja. Ez a fejezet — bár következtetései általában helyesek — kissé elnagyolt,

vázlatos. Úgy tűnik, hogy a szerző kissé túlbecsüli a zöldség- és a gyümölcsfélék külkereskedelmi értékesítésének lehetőségeit. Ez lehet az oka annak, hogy a jövőben az eddiginél erőteljesebb ilyen irányú strukturális átalakulást kíván. Azt hiszem, hogy e termékek termelésének elkerülhetetlen mérsékelt növelése is jelentős gondokat fog okozni.

A könyv tulajdonképpen két részből áll. Az első rész (körülbelül 40 százalék) foglalkozik a címben ígért problémával — a mezőgazdaság szerepe a népgazdaság növekedésében —, a második részben (körülbelül 60 százalék) ez a szerep kevésbé domborodik ki. Bár a munkaerőhelyzet, az eszközigeny és az árak kérdése nemcsak mezőgazdasági probléma, hanem népgazdasági is, és e témakörökben is tárgyalható a mezőgazdaság szerepe, mégis a szerző alig, vagy egyáltalán nem utal erre. Emiatt a második rész tanulmányozása közben az olvasónak az a benyomása, hogy laza az összefüggés az egyébként igen érdekes és értékes témák és a könyv ígért tárgyköre között. Feltehető, hogy erre a szerző is gondolt, mert a tanulmányt befejező utolsó néhány mondatban visszatér a gazdasági növekedésnek és ebben a mezőgazdaság szerepének a gondolatára. Ez azonban nem kielégítő.

A téma jellegénél, a feldolgozás sokoldalúságánál fogva elkerülhetetlenek az ismétlések. Azt hiszem, mégis lehetne valamivel kevesebb: a munkaerő, az eszközigeny, a föld problémájával kapcsolatosan azonos gondolatokat gyakran háromszor is kifejtett a szerző. Előfordul néhány pontatlanság is a könyvben, például, hogy a fejlett ipari országok között fejletlenek is szerepelnek (42. l.), hogy az állattenyésztés az ötvenes évek elején a vágások miatt visszaesett (73. l.), hogy az ipar a szocialista átszervezés idejére rendelkezésre tudta bocsátani a nagyüzemi termeléshez szükséges alapvető termelési eszközöket (86. l.) stb.

Kifogásolható megjegyzéseim — úgy vélem — nem csorbitják a munka egészét jellemző kedvező összbenyomást. Összegezésként azt állapíthatom meg, hogy Burgerné könyve igen értékes alkotás, amely fontos elvi közgazdasági kérdésekben (növekedési elmélet, mezőgazdaság szerepe stb.) segíti a tisztánlátást, új tudományos eredményekkel gazdagítja a szakirodalmat (földjáraadék, földérték, ár, határkötség stb.), következtetései pedig megfontolandó, hasznos gazdaságpolitikai tanácsok a megalapozottabb távlati tervezéshez.

Fazekas Béla

КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ СТАТЕЙ

Лайош Фалуегги

Результаты хозяйственной деятельности и финансовые регуляторы в Венгрии

Со времени введения новой системы хозяйственного управления прошло полтора года; в статье рассматривается опыт этого периода. Автор, анализируя в различных аспектах сокращение темпа роста промышленной продукции в первом полугодии 1969 года, приходит к заключению, что это связано с началом процесса изменения структуры. Кратко анализируются результаты строительства, сельского хозяйства, внутренней и внешней торговли, а также динамика доходов населения. Автор констатирует, что за последние полтора года улучшилось равновесие народного хозяйства. Началась перестройка микроструктуры, которая может привести к установлению производственной структуры, лучше отвечающей потребностям. В то же время результаты реформы еще весьма слабо отражаются на эффективности хозяйственной деятельности. Последовательное осуществление основных принципов реформы требует постоянного совершенствования системы экономического регулирования.

При развитии системы заинтересованности необходимо изменить систему субвенций, служащей в настоящее время для покрытия убытков, чтобы она приобрела стимулирующий характер, способствуя постепенному преобразованию отраслевой структуры народного хозяйства. Система прогрессивного налогообложения прибыли в ожидаемой мере регулировала дифференциацию доходов между предприятиями. Однако экономические регуляторы еще не обеспечили вскрытия резервов рационального использования живого труда. Поэтому, в частности требуется так изменить налоговую систему, чтобы она позволила предприятиям более гибко оперировать различными факторами производства.

В интересах поощрения технического развития в будущем представляется целесообразным, чтобы плата за пользование фондами вносилась предприятиями по остаточной стоимости средств, то есть чтобы учитывалось их действительное состояние. Амортизационные отчисления в случае новых капиталовложений целесообразно полностью оставлять предприятиям, или же в отдельных случаях применять метод ускоренной амортизации. В системе регулирования капиталовложений следует увеличить роль кредитов, но только относительно их доли в финансировании капиталовложений, но и с точки зрения селекции и соревнования предприятий за получение кредита.

Занимаясь вопросом перспектив системы цен и финансов, автор кратко излагает свое мнение об условиях создания обратимой валюты. Предпосылками он считает увеличение экспортной способности, повышенное удовлетворение современных требований к продукции и «конкуренцию импорта». По его мнению, расхождение цен внутреннего и мирового рынка, а также диспропорции между внутренними издержками производства, оптовыми и розничными ценами могут исчезнуть лишь в результате длительного процесса.

В заключение автор констатирует, что результаты экономической реформы и ее намечаемое совершенствование позволяют считать реальным предположение экономической политики, что Венгрия в недалеком будущем сможет занять существенно лучшее место по отношению к другим странам с точки зрения как степени экономического развития, так и жизненного уровня.

Ференц Чаголи Анализ энергетической структуры при помощи стоимостных показателей

О народнохозяйственной роли энергетики

Автор в своей статье сопоставляет данные народнохозяйственных энергетических балансов, выраженных в калориях, и стоимостные модели «затрат-выпуска», разработанных на основании данных за 1965 год Центральным статистическим управлением. С этой целью автор перестраивает межотраслевой баланс, выделяя из него сектор энергетики. Таким образом он анализирует развитие отраслей, поставляющих энергию, их межотраслевые связи. На основании выводов, сделанных на основе благоприятных изменений, наблюдаемых в энергетическом секторе, автор обращает внимание на некоторые проблемы, требующие дальнейших исследований.

Иштван Антал

Интересы предприятия и некоторые проблемы регулирования доходов

По мнению автора, следовало бы теоретически проанализировать, какие «чистые» интересы социалистических предприятий могли бы проявиться в условиях отсутствия экономического регулирования. По его мнению, их суть заключается в заинтересованности коллективов предприятий в доходе, причем в отношении затрат на заработную плату эти интересы коренным образом отличаются от интересов капиталистических предпринимателей: заработная плата для коллектива трудящихся является в первую очередь не расходом, а доходом, и поэтому он стремится к ее повышению, а не сокращению. Требование поддержания (и по мере возможности — повышения) уровня доходов автор формулирует — в качестве общего предельного условия действий предприятий — и математически, приближаясь к реальным условиям в нескольких ступенях. По мнению автора, основная задача экономических регуляторов состоит в изменении стихийных форм поведения предприятия, соответствующих его «чистым» интересам, в направлении и степени, требуемых концепцией экономической политики. Поэтому для разработки хорошей системы регулирования необходимо знать не только желательные, но и вытекающие из «чистых» интересов тенденции.

Авторы настоящей системы экономического регулирования стремились к созданию заинтересованности социалистических предприятий в прибыли. Автор рассматривает, каковы условия обеспечения однозначной заинтересованности в прибыли (реализуемой по отношению к затратам на заработную плату), а затем показывает, что сложившаяся в действительности «модифицированная заинтересованность в прибыли» противоречива в отношении затрат на заработную плату. Наиболее бросающимся в глаза явлением является так называемое «крабление списочного состава». Полемизируя с мнением некоторых экономистов, автор развивает мысль о том, что при сохранении настоящей системы регулирования нельзя рассчитывать на прекращение или ослабление явлений разбавления списочного состава и вытекающих из этого вредных тенденций.

В статье указывается, что небольшие поправки системы регулирования могут дать лишь временные результаты. В перспективе предпосылкой решения этой проблемы является комплексный пересмотр всей системы регулирования доходов. В заключение — на основе предложений, собранных из различных источников — автор набрасывает основные черты новой (по мнению автора, возможной и лучше вышедшей, однако все еще требующей глубоких анализов) системы регулирования доходов.

Дьердь Адам

Развитие науки и структурные изменения в современном мировом хозяйстве. Часть I.

Для периода, прошедшего после второй мировой войны, характерно наслышанное увеличение военного и промышленного значения научных исследований и развития. Огромные затраты американских правительственных органов на научные исследования позволили отраслям промышленности (электротехнической, электронной промышленности, химической промышленности, производству самолетов и космических аппаратов, машиностроению), на которые в первую очередь возлагалось выполнение государственных программ, значительно усилить свои позиции как в США, так и в мировом хозяйстве. Соответствующие анализы свидетельствуют о том, что в США совпадает концентрация научных исследований и экспорта: промышленные отрасли, требующие наибольших исследований, являются основными столпами экспорта.

Автор, анализируя динамику американского экспорта товаров и вывоза капитала после второй мировой войны, констатирует, что одновременно с сокращением удельного веса США во внешней торговле растет их перевес в вывозе капитала. В то же время текущие затраты, связанные с прямыми капиталовложениями США за границей, оборот, прибыль и т. д. зарубежных филиалов росли гораздо быстрее, чем внутри страны.

В силу этого экспорт как главный рычаг международного разделения труда все более уступает место производственным предприятиям за границей, создаваемым в результате прямых капиталовложений. Поэтому долю США в мировой торговле уже совершенно нереально измерять на основе одного лишь экспорта товаров из США и сопоставления его с другими экспортирующими странами: определить ее можно только лишь с учетом выпуска их заграничной производственной базы.

Напор американского крупного капитала в растущей мере направляется на внешние рынки: огромный относительный избыток капитала, относительная насыщенность отечественного рынка, превосходство в применении новой техники и в отраслях, требующих больших научных исследований и т. д. — все это понуждает его искать на всем капиталистическом мировом рынке новых возможностей приложения капитала. Процесс все большего развития заграничной производственной базы в сознании представителей «промышленной системы», отождествляющих интересы крупных предприятий с интересами американского национального и даже всего мирового капиталистического хозяйства, становится одним из насущных условий сохранения системы частного предпринимательства в США и за их пределами.

Иван Бенет—Ласло Сенаи

Схема цены производства и рыночное равновесие в сельском хозяйстве

В статье авторы рассматривают возможность применения цен типа цены производства — в сельском хозяйстве. Они ищут ответа на вопрос, возможно ли при новом механизме равновесия спроса и предложения сельскохозяйственных продуктов при функционировании схемы цены производства.

Чтобы ответить на этот вопрос, авторы разработали специальную модель для 1959—64, 1964 и 1968 гг. Ими было образовано несколько вариантов цен типа цены производства. При их сопоставлении с функционирующими в действительности ценами оказалось, что цены производства в массовом порядке и регулярно отклоняются от фактических цен. Поскольку пропорции сельскохозяйственных цен за последние 10 лет были в основном правильные, авторы приходят к выводу, что в сельском хозяйстве целесообразно стремиться к введению цен по схеме цены производства.

Гораздо важнее раскрыть закономерности формирования системы фактических цен, оказывая этим помощь практическим работам по реформе цен. В заключение авторы указывают, что в будущем вследствие ожидаемого изменения производственных факторов в сельском хозяйстве и структуры потребления будет, вероятно, наблюдаться тенденция сближения центров сельскохозяйственных цен с ценами производства. Учитывая это, целесообразно заняться и теорией этих цен.

Ева Радноти

Индекс цен и инфляция

В статье в связи с проблематикой т. н. ползучей инфляции автор рассматривает прежде всего вопрос о том, имеются ли объективные причины расхождения между оценкой динамики уровня цен потребителями и статистическими анализами. Она констатирует, что индексы цен Ласпейра и Паше не представляют таких низших и высших пределов, которыми охватывались бы все реальные оценки уровня розничных цен. Эти индексы давали бы низший и высший пределы реальных оценок уровня цен только в том случае, если бы структура потребления изменялась только под влиянием изменения цен. На самом деле она изменяется и независимо от изменений цен, например, под влиянием изменения доходов.

Автор строит индекс цен, исходящий из оценки изменений физических объемов. В своих расчетах она на основании функции, выражающей взаимозависимость между уровнями потребления и доходами по ценам базисного периода, ищет номинальный доход, к которому относятся уровни потребления, минимально отклоняющиеся от уровней потребления рассматриваемого периода. Обозначая через p процентное повышение этого уровня доходов по отношению к уровню базисного периода, она определяет его, решая задачу по исключению экстремума. Обозначив вектор потребления, полученный путем решения задачи на определение минимума, через Q^* , она суммирует физические объемы продукции $Q_1—Q_n$, взвешенные по ценам базисного периода

и коэффициентами их эластичности по отношению к доходам. Так приходит она к оценке физического объема потребления в рассматриваемом периоде и, отнеся его к физическому объему базисного периода, получает индекс физического объема. Частное индексов номинальных доходов и физического объема и есть искомый индекс цен.

Затем на цифровой задаче автор показывает, что традиционные индексы цен во многих отношениях непригодны для исчисления изменения реальных доходов в силу того, что ими упускается из виду как раз взаимозависимость между реальными доходами и структурой потребления.

Другой вопрос, рассматриваемый в статье, заключается в том, что отнеся друг к другу индексы цен Ласпейра и Паше, можно сделать выводы относительно того, какая из сторон играет решающую роль в повышении цен: спрос или предложение. Если индекс цен по Паше меньше индекса цен по Ласпейру, то решающим является предложение, в обратном же случае — спрос.

SUMMARY OF THE ARTICLES

Lajos Faluvégi:

Economic achievements and financial regulators in Hungary

A year and a half have passed since the introduction of the new system of economic control and management. The article deals with the lessons of this period. The author examines the decline in the growth rate of industrial production in the first half of 1969 from several aspects; he believes it is related to the beginning of structural transformation. He briefly examines the development in construction, agriculture, home and foreign trade and the incomes of the population. It is established that the equilibrium of the economy has improved in the course of these 18 months examined. A rearrangement has started in the sphere of microstructure and may lead to a production pattern better corresponding to needs. At the same time, the results of the reform seem to appear rather slowly in respect of efficiency. A consequent implementation of the principles of the reform requires continuous development of the regulatory system as well.

As regards development of income and incentive relations, the author is of the opinion that the subsidy system, having the character of compensation for losses should be transformed into an incentive one, promoting thereby a gradual transformation of the structure by branches of the economy.

Progressive taxation of profits regulated differentiation of income among enterprises to the desired extent. But the labour reserves could not yet be brought to the surface by the regulators. Therefore, also such modification of the taxation system is necessary which would enable for enterprises a more flexible conversion of factors of production.

In order to promote technical development it seems expedient that the enterprises should pay in future the charge on assets engaged on the value of these assets net of depreciation, that is, the actual state of the assets should be thereby expressed. In the case of new investments it also seems expedient to leave the total amount of depreciation allowance with the enterprise or to apply an accelerated amortization rate. The role of credit in the regulation of investments should be increased, not only as regards the share of credits in financing investments but also as regards selectivity and the competition between enterprises for credits.

Treating the perspectives of the price and monetary systems, the author briefly expounds his views on the creation of conditions for convertibility of the currency. This assumes improving export capacity, the raising of the up-to-dateness of products and also "import competition". In the author's view, an elimination of disparity between domestic and world market prices, and of disproportions between domestic costs, producers' and consumer prices can be the result only of a longer process.

The results of the economic reform and the ideas about its further development entitle us—the author concludes—to consider the conception of economic policy as realistic that in foreseeable time Hungary should advance and rank higher in the list of countries in respect of both economic development level and the standard of living.

Ferenc Cságoly:

Analysis of the structure of energy utilization with the aid of value indicators

The author confronts the data of the national balances of energy for 1965, expressed in terms of calories, with those of the input-output tables in terms of value. To this end he rearranges the input-output table, taking out the energy sector.

He then analyses on this basis the development and interindustry relations of the energy supplying branches. On the basis of some conclusions drawn from the changes of favourable direction in the energy sector, the author draws attention to some problems requiring further research.

István Antal:

Some problems of enterprise interest and income regulation

According to the opinion of the author it would be necessary to analyse, from the theoretical point of view, the "pure" interest of the socialist enterprises that would prevail in an environment without economic regulators. In his opinion, its essence can be found in the enterprise collective's interest in income which is, in respect of wage costs, radically different from the interest of a capitalist entrepreneur: for the workers' collective wage is primarily not a cost but income and, therefore, efforts are made to increase not to reduce it. The requirement of maintaining the income level (and increasing it, if possible) is formulated by the author also mathematically—as the general marginal condition of enterprise actions—approaching real circumstances in several steps. According to the author, the main role of economic regulators consists in modifying the spontaneous form of enterprise behaviour corresponding to the "pure" enterprise interest in a direction of and to the extent required by the conception of economic policy. Therefore, in order to be able to work out good regulators, not only the desirable tendencies but also those deriving from the "pure" interest must be known.

The creators of the prevailing economic regulators made efforts to bring about an interest in profits in the socialist enterprises. The author examines the conditions of establishing an unequivocal interest in profits (one that would assert itself against wage costs) and shows that the "modified interest in profits" actually prevailing is contradictory in respect of wage costs. The most conspicuous appearance of it is the so-called "dilution of employment". Entering into argument with the views of some economists, the author expounds that the disappearance or mitigation of this "dilution" or its harmful effects cannot be expected if the present regulators are maintained.

According to the article a smaller correction of the regulators may bring only transitory results. In the longer run, a complex transformation of the income regulation system is a prerequisite of solution. Finally—using elements derived from various external sources—the author outlines the major features of a new income regulation system that is possible and, in his opinion, better than the prevailing one, but which still requires further analysis.

György Ádám:

The development of science and structural changes in today's world economy Part I.

The period after World War II is characterized by an immense growth of the military and industrial significance of R&D. Within the capitalist sector of the world economy the huge R&D expenditures of the U.S. government rendered possible for a number of industries (electrical construction and electronics, chemical industry, aerospace, general engineering), to whom the implementation of the R&D projects has been entrusted, to increase their weight both within the national economy of the U.S. and in international trade. Moreover, concentration of R&D and exports coincide in the United States: the most research-intensive industries are also the main pillars of exports.

The author analyzes the development of U.S. commodity and capital exports after World War II, and emphasizes that while the share of the U.S. in world trade dropped, it acquired an overwhelming preponderance in capital exports. Simultaneously the rate of growth of expenditures for new plant and equipment of foreign affiliates, as well as that of their sales and profits were higher than that of their U.S. counterparts.

The inference is that exports, hitherto the main tool of the international division of labor are losing ground to production abroad. Thence it would be quite unrealistic to estimate the share of the U.S. in world trade merely by the \$ value of its exports and their ratio to that of other countries; the pertinent thing to do is to take into account the output of the foreign subsidiaries of American corporations.

The expansion of American big business is more and more outward-directed: the huge (relative) capital surplus, the (relative) saturation of the domestic market, the superiority achieved in the application of new technologies and in the research-intensive industries: all induce it to invade the entire world market. The continuation of foreign expansion by way of direct investments becomes in the minds of the representatives of the "industrial system"—who identify the interests of Big Business with those of the American, and even of the whole world economy—the prerequisite of the survival of private enterprise within and without the United States.

Iván Benet-László Szénay:

Production price type and market equilibrium in agriculture

In this article the authors examine whether the production type prices could be applied in agriculture. They seek an answer to the question whether, in the new economic mechanism, the demand for and the supply of agricultural produce could be in equilibrium in the case if production type prices were applied.

In order to answer the question the authors performed special model calculations for the years 1959-62, 1964 and 1968. The production type prices were formulated in several variants and confronted with the actually functioning ones. From the comparison it emerges that production prices massively and regularly deviate from the actual prices. Since in the

last ten years price proportions in agriculture were on the whole correct as regards their effects, the authors reach the main conclusion that it is not advisable to press that production prices should be introduced in agriculture.

It is much more necessary to disclose the rules behind the actual system of prices, aiding thereby the work on the practical reform of prices. In conclusion the authors indicate that, owing to expectable modifications in the production factors of agriculture and in the demand pattern, the price centres will probably shift towards the production prices in agriculture and this may warrant that this price theory should be examined.

Eva Radnóti:

Price index numbers and inflation

Related to the problem of inflation, the article first treats the problem whether there are any objective reasons for consumers' judgement to deviate in evaluating the changes in price level from the statistically established valuation. The authoress establishes that the Laspeyres and Paasche type price index numbers do not yield such lower and upper bounds as would enclose every realistic evaluation regarding the consumer price level. These price indices would give the upper and lower limits of realistic price level estimates only if the pattern of consumption changed exclusively under the effect of price changes. In reality, however, it also changes independently of price changes, e.g., under the effect of changes in income.

The authoress constructs a price index number starting from the estimate of changes in volume. In her calculations she looks for a nominal income—on the basis of the functional relationship existing between consumption levels and incomes at the prices of the base period—to which belong consumption levels with minimum deviation from the consumption levels in the period investigated. Denoting with n the percentage increase of this income level against the base period, she performs a calculation of extrem values. Denoting the consumption vector derived from the minimum task by Q^* she summarizes the product volumes $Q_1 - Q_1^*$ at prices of the base period and valuating them proportionately with their elasticity coefficients. She thus arrives at a valuation of consumption volume in the period under investigation and confronting it with the volume in the base period a volume index number is arrived at. The quotient of the index numbers of nominal income and volume yields the price index number sought.

Then she shows on hand of a numerical example that the traditional price index numbers are in several respects unsuited for calculating changes in real income since they neglect precisely the relation between real income and the pattern of consumption.

Another problem treated in the article is that from the relation to each other of the Laspeyres and the Paasche price index numbers it can be inferred whether the demand or the supply aspects have played a determining role in the increase of prices. If the Paasche index number yields a smaller figure than the Laspeyres one the supply factor was determinative, in the opposite case it was the demand factor.

A kiadásért felel az Akadémiai Kiadó igazgatója

Szerkesztőség: Budapest, V., Széchenyi rakpart 3. I. emelet. — Telefon: 313-975, 116-460, 123-570

Kiadóhivatal: Akadémiai Kiadó, Budapest, V., Alkotmány utca 21. Telefon: 111-010

Terjedelem: 8 1/2 iv. Az utolsó kézirat nyomdába adásának időpontja: 1969. november 9.

69.1318 - Kossuth Nyomda, Budapest, V., Alkotmány utca 3.

A kiadvány előfizethető vagy példányszámonként megvásárolható:

az AKADEMIAI KIADÓNÁL, Budapest, V., Alkotmány utca 21. Telefon: 110-010. MNB egy számlaszám: 46., csekkbetfizetési számla: 05.915.111-46; az AKADEMIAI KÖNYVESBOLTBAN, Budapest, V., Váci utca 22. Telefon: 185-612; a POSTA KÖZPONTI HIRLAP IRODA 1. számú HIRLAPBOLTJÁBAN, Budapest, V., Bajcsy-Zsilinszky út 76. és bármely postahivatalban, csekk számlaszám egyéni: 61 094, közületi: 61 066. MNB egy számlaszám: 8.

Előfizetési díj egy évre 120 forint.

A Közgazdasági Szemle 1969. évi számaiban megjelent cikkek jegyzéke

		Folyó- irat- szám	Lap
	Dr. Vajda Imre	10	1137
1. Cikkek			
A	Ádám György:	Tudományfejlesztés és szerkezeti változások a mai világgazdaságban, I. rész	12 1451
A	Antal István:	A vállalati érdek és a jövedelemszabályozás néhány problémája	12 1438
A	Augustinovics Mária:	A hosszú távú tervezés módszertanához	10 1168
A	Augustinovics Mária:	A hosszú távú tervezés kvantifikálásáról	11 1269
I	Báger Gusztáv— Morva Tamás— Szabó László:	A középlejáratú népgazdasági terv programozása	7—8 895
I	Bálint József:	A gazdasági reform kibontakozásának kérdései	7—8 781
I	Benet Iván— Szénay László:	A termelésiár-típus és a piaci egyensúly a mezőgazdaságban	12 1472
I	Bethlendi László— Csizmadia Ernő:	Korszerűsítés és jövedelmezőség a mezőgazdaságban	7—8 855
I	Bodnár Pál— Marcell Jenő:	Az értékesítési és a beszerzési funkciók fejlődése az iparvállalatoknál	9 1062
	Botos Katalin— Bószé Zoltán— Havas Gábor:	Hogyan gazdálkodnak a vállalatok fejlesztési alapjukkal?	3 302
D	Czeitler Sándor:	A gazdasági szabályozók működése és a külkereskedelem	1 10
D	Czeitler Sándor:	Exportképességünk és beruházási politikánk összefüggései	2 167
D	Cságyoly Ferenc— Kiss Ferenc:	A vegyipar fejlődésének elemzése az ágazati kapcsolatok mérlege alapján	4 443
D	Cságyoly Ferenc— Szabó Aladár:	Az első világpiaci árakkal képzett népgazdasági modell	5 549
D	Cságyoly Ferenc:	Az energiasztruktúra elemzése értékmutatókkal	12 1418
D	Csendes Béla— Szabó Gábor:	A ráfordítások nagysága és hatékonysága a különböző minőségű földeken	6 723
D	Csikós-Nagy Béla:	A KGST-országok közötti együttműködés továbbfejlesztésének kérdései	2 129
D	Csizmadia Ernő:	Az intenzív gazdasági fejlődés és a mezőgazdaság	5 525
D	Csizmadia Ernő— Bethlendi László:	Korszerűsítés és jövedelmezőség a mezőgazdaságban	7—8 855
I	101 Közgazdasági Szemle		1529

		Folyó- irat- szám	Lap
Deák János:	Importhelyettesítés és gazdaságfejlesztési céljaink	7—8	830
Dobos István:	A reform első tapasztalatai és a népgazdaság 1969. évi terve	1	1
Entov, R.— Milejkovszkij, A.— Nyikityin, Sz.:	A marginalizmus evolúciója: a polgári érték- és árelméletek	7—8	924
Erdős Péter— Molnár Ferenc:	A tőkés gazdaság struktúrájának és a válsághajlam csökkenésének összefüggéseiről	7—8	907
Erényi Tibor— Vass Henrik:	A Magyar Tanácsköztársaság	3	257
Fall Levente: Falusné Szikra Katalin:	Vállalati árpolitika a kereskedelemben	4	457
	A szocialista országok közötti növekedési ütemkülönbségek néhány tényezője	6	649
Faluvégi Lajos:	Gazdasági eredményeink és a pénzügyi szabályozók	12	1401
Fekete János:	A gazdaságirányítás reformja és a népgazdaság devizális egyensúlya	10	1153
Fenyő Imre:	A fogyasztási cikkek belső piacának egyensúlya és a szabályozórendszer hatása	10	1139
Földes Károly:	A belső pénzügyi egyensúly és a gazdasági szabályozók összefüggései	7—8	840
Füsti Pál:	A magyar ipar fejlődésének főbb tendenciái (1950—1967)	9	1005
Gelei Anna:	A hosszú távú gazdasági növekedés és a mezőgazdaság	10	1217
Gergely István:	Az állami vállalatok tevékenységének megítéléséről	1	40
Gergely István:	Az új technika elterjedése a világon	5	569
Havas Gábor— Botos Katalin— Bősze Zoltán:	Hogyan gazdálkodnak a vállalatok fejlesztési alapjukkal?	3	302
Hegedüs András— Márkus Mária:	Alternatíva- és értékválasztás az elosztás és fogyasztás távlati tervezésében	9	1047
Hont János:	A mezőgazdaság és az élelmiszeripar fejlődésének főbb tendenciái	2	144
Hont János:	A mezőgazdaság termelési szerkezetének főbb változásai	3	285
Horváth László:	Az optimális vállalati működés feltételei és problémái hosszú távon	7—8	878
Jánossy Ferenc:	Gazdaságunk mai ellentmondásainak eredete és felszámolásuk útja	7—8	806
Kádár Béla: —	Kis országok a világgazdaságban	1	20
Kázmér István— Molnár László:	A vállalati belső mechanizmus korszerűsítésének néhány problémája a belkereskedelemben	11	1321
Kiss Ferenc— Cságyoly Ferenc:	A vegyipar fejlődésének elemzése az ágazati kapcsolatok mérlege alapján	4	443
Kopátsy Sándor: —	Arcentrumot módosító pénzügyi eszközök	11	1282
Koppány Nándor— Rabi Béla:	Az építőipari és a beruházási-fenntartási tevékenység kölcsönhatásainak tapasztalatai	6	710

		Folyó- irat- szám	Lap
Kovács Csaba:	Az ipari munkások névleges béreinek és lét- fenntartási költségeinek területi eltérései	6	689
Kovács Dénes:	Racionális fogyasztás és távlati fogyasztás- politika	10	1205
Kövér Károly:	A mai tőkés valutarendszer ellentmondásai- nak éleződése	3	322
Laczó Ferenc:	A foglalkoztatottság és a föld szerepe a ter- melőszövetkezetek jövedelmezőségében	1	71
Marcell Jenő— Bodnár Pál:	Az értékesítési és a beszerzési funkciók fej- lődése az iparvállalatoknál	9	1062
Márkus Mária— Hegedüs András:	Alternatíva- és értékválasztás az elosztás és fogyasztás távlati tervezésében	9	1047
Megyeri Endre:	A vállalati beruházásgazdaságossági számí- tások néhány elvi-módszertani kérdése	2	179
Milejkovszkij, A.— Nyikityin, Sz.— Entov, R.:	A marginalizmus evolúciója: a polgári érték- és árelméletek	7—8	924
Molnár Ferenc— Erdős Péter:	A tőkés gazdaság struktúrájának és a válság- hajlam csökkenésének összefüggéseiről	7—8	907
Molnár László— Kázmér István:	A vállalati belső mechanizmus korszerűsíté- sének néhány problémája a belkereskede- lemben	11	1321
Morva Tamás— Báger Gusztáv— Szabó László:	A középlejártatú népgazdasági terv progra- mozása	7—8	895
Nemény Vilmos:	Kibernetika és népgazdasági tervezés	11	1306
Nyikityin, Sz.— Milejkovszkij, A.— Entov, R.:	A marginalizmus evolúciója: a polgári érték- és árelméletek	7—8	924
Péter Pál:	Iparunk importfelhasználása nemzetközi ösz- szehasonlításban	4	416
Rabi Béla— Koppány Nándor:	Az építőipari és a beruházási-fenntartási te- vékenység kölcsönhatásainak tapasztalatai	6	710
Rácz László:	Árszínvonal és tervszerű árpolitika	4	429
Radnóti Éva:	Árindex és infláció	12	1484
Riesz Miklós:	A bankhitel szerepéről	7—8	868
Román Zoltán:	A vállalati magatartás vizsgálata	9	1013
Simán Miklós:	Vállalati véleménykutatás az 1968—69. évi gazdasági előrejelzéshez	2	193
Simon György:	A termelési tényezők szerepe a termelékeny- ség alakulásában	1	56
Sulyok Béla:	Integráció és gazdaságpolitika	4	397
Szabó Aladár— Cságyoly Ferenc:	Az első világgiazi árakkal képzett népgaz- dasági modell	5	549
Szabó Gábor— Csendes Béla:	A ráfordítások nagysága és hatékonysága a különböző minőségű földeken	6	723
101*			1531

		Folyó- irat- szám	Lap
Szabó László— Báger Gusztáv— Morva Tamás:	A középlejratú népgazdasági terv progra- mozása	7—8	895
Szentes Tamás:	A gazdasági elmaradottság „történelmi” ma- gyarázata Rostow növekedésméletében	11	1340
Szuhay Miklós:	A Magyar Tanácsköztársaság gazdaságpoliti- kája	3	269
Trapeznikov, V.: Ujlaki Zsuzsa:	Gazdasági rendszerek irányítási kérdései Az összevont programozási modell felhasz- nálása a IV. ötéves tervkoncepció kidolgo- zásában	6 9	672 1033
Vági Ferenc:	A termelőségvetkezeti különözeti jövedel- mek állami befolyásolása	10	1191
Varga György: Vass Henrik— Erényi Tibor:	Az amerikai nagyvállalatok stratégiája	5	587
Wiesel Iván:	A Magyar Tanácsköztársaság Ötéves a Nemzetközi Gazdasági Együttműkö- dési Bank	3 5	257 538
Wiesel Iván:	Adalékok a szocialista országok valutakon- vertibilitása problémáihoz	10	1179
Wiesel Iván:	A KGST-országok közötti rövid lejratú hi- telek kamatláának meghatározása	11	1295

2. Vita

Bartha Ferenc:	Az exportösztönzési vitához	11	1336
Bertóti László:	A nemzeti jövedelem és az értéktöbbletrata	9	1078
Kopátsy Sándor:	Az ipari termelői árak és a nyereség 1968-ban	6	732
Kozma Géza:	A nyereségérdekeltség és a tőkés ipari export az új mechanizmus első évében	5	600
Kozma Géza:	Néhány kiegészítő megjegyzés a tőkés vi- szonylatú export ösztönzéséről	10	1237
Lányi Kamilla:	A műszaki forradalom Nyugat-Európa me- zőgazdaságában és a magyar állattenyésztés néhány problémája	7—8	947
Pécsi Kálmán:	A tőkés export ösztönzésének stratégiája	7—8	937
Szalai Béla:	Az exportösztönzés újabb módszere — a kol- lektív exportösztönzés	11	1352

3. Dokumentum

	Kísérlet az építésügy egységes irányításának megszervezésére a Magyar Tanácsköztársaság idején. A Népgazdasági Tanács építési ügy- osztályának ülése	2	208
	Varga Jenő beszámolója a gazdasági helyzet- ről a Tanácsok Országos Gyűlésén 1919. jú- nius 16-án	3	336
Lengyel Gyula:	A falu és a város gazdasági érdekközössége (1919. június 27-én tartott előadás)	3	349

4. Szemle

Becsky György:	A magántökmozgások liberalizálásának útja és problémái Nyugat-Európában a II. világ- háború után	2	216
----------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------	---	-----

		Folyó- irat- szám	Lap
Becky György:	A hosszú lejáratú nemzetközi magántőke-mozgások az európai OECD-országokban, 1960—1965	7—8	955
Földes István:	A gazdasági vezetők képzése Angliában	7—8	969
Holka Gyula:	Adatok a szocialista országok 1968. évi gazdasági fejlődéséről	5	608
Horváth János:	Az európai nemzetközi tőkepiac fejlődésének fő vonásai	11	1374
Inotai András— Iványi Károly:	A fejlődő országok gazdasági helyzetének fő vonásai 1968-ban	4	484
Kövér Károly:	A Nemzetközi Valutaalap néhány ellentmondásos oldala	9	1105
Laczkó István:	Különbözeti járadék és különbözeti teher a dombvidéken	6	754
Menich György— Titaeva Galina:	A gazdaságirányítás új rendszere Bulgáriában	12	1497
Nagy Sándor:	A gazdasági előrejelzés módszerei a fejlett tőkésországokban	5	616
Nyitrai Ferencné:	Ipari export — ipari hatékonyság	9	1089
Pataky Ernő:	A mezőgazdasági és az élelmiszeripari termékek árérése	2	224
Pócs Ervin:	A fejlett tőkésországok gazdasága 1968-ban és kilátásai 1969-ben	4	473
Simai Mihály:	A fogyasztás fejlődésének fő irányai a világgazdaságban	3	363
Simai Mihály:	A fogyasztás fejlődésének fő irányai a világgazdaságban, II. rész	4	492
Simai Mihály:	A fogyasztás fejlődésének fő irányai a világgazdaságban, III. rész	6	744
Szira Tamás:	Magyar, nyugatnémet és olasz vállalatok néhány pénzügyi mutatószámának ágazatonkénti összehasonlítása	10	1239
Takács József:	Változások a háztáji gazdaságok termelésében	9	1099
Timár Vilmos:	Alumíniumiparunk fejlesztésének koncepciója	1	84
Vidmann Mihály:	A jövedelemváltozás és -felosztás néhány kérdése a termelészövetkezetekben	11	1366
Wiesel Iván:	A nyugatnémet márka expanziója a tőkés pénzpiacokon	1	94

5. Tudományos tájékoztató

Jónás Anna:	Doktori értekezés vitája	1	100
K. F.:	Tudományos konferencia Varsóban a szocialista országok gazdasági integrációjáról	3	373

6. Folyóiratszemle

A jugoszláv külkereskedelem új piacok után kutat. Törekvések a konvertibilis elszámolások kiterjesztésére	9	1119
A külföldi leányvállalatok helyzete Japánban	6	767
Az ingyenes szolgáltatásoknak, a károkozásoknak és a természeti kincsek felhasználásának számbavétele a nemzetgazdasági számításokban	1	106

	Folyó- irat- szám	Lap
Az olasz gazdaság problémái	7—8	988
Euratom. Válságban az Európai Gazdasági Közösség	9	1120
Gunnar Myrdal új művéről	7—8	985
Harc a felső vezetőkért	1	107
Szovjet közgazdászok a szocialista integrációról	3	381
Szovjet tudósok az idő áráról	10	1248
Tárgyalások a Közös Piaccaal, Jugoszlávia főbb követelése	1	105
Atlasz, Z. V.: Azcarate, J.:	9	1121
A lakáskereslet előrebecslésének modellje és a modell alkalmazása a párizsi területre	6	764
Bieda, K.:	12	1510
Braun, O.— Joy, L.:	5	632
Brdek, M.:	7—8	977
Brière, J.:	11	1386
Courthéoux, J. P.:	2	237
Dürr, E.:	10	1249
Dymsza, W. A.— Daiboch, A. F.:	3	337
Dymsza, W. A.:	7—8	984
Felderer, B.:	2	241
Fogl, J.— Toms, M.:	6	765
Formby, J. P.:	3	383
Ginor, F.:	5	634
Goode, R.:	2	240
Gyinkevics, A. I.:	7—8	983
Hacsaturov, T.:	5	633
Hagemann, H. A.:	11	1388
Hanyin, G.:	6	762
Harris, E. R.:	12	1512
Hutira, E.— Moisuc, C.:	3	384
Main, J.:	9	1117
Mayer, O. G.:	12	1513
Munk, B.:	10	1252
Myrdal, G.:	11	1384
Najniger, B.— Tarchalski, K.:	1	104
Nyekraszov, A.:	4	510
Orlov, B. P.:	7—8	980
Pajestka, J.:	12	1515
Pawlak— Finderova, G.:	5	636

		Folyó- irat- szám	Lap
Plachtinský, D.:	A vállalat és a szocialista tulajdonrendszer	3	385
Rainelle, P.:	Tőkeegyüttható és fejlettségi színvonal	4	512
Regul, R.:	Az egész világra kiterjedő kereskedelmi közösség — vonzerő nélkül	6	761
Rueff, J.:	A nemzetközi pénzügyi rendszer	9	1116
Sarkov, A. M.:	A japán áruk összehasonlító versenyképességéről	2	239
Schmidt, E.:	Az amerikai kihívás és az európai vállalatvezetés	4	506
Schmidt, S. C.:	A KGST bűzakereskedelme és kilátásai az 1970-es években	4	507
Schoellhammer, H.:	A nemzeti tervezés hatása az üzleti döntésekre	10	1254
Soldaczuk, J.— Giezgala, J.:	A KGST-országok gazdasági integrációja meggyorsításának módszerei és eszközei	3	383
Stibalová, B.:	Ráfordítások az emberi tényezőre néhány nyugat-európai országban, az Egyesült Államokban és Csehszlovákiában	11	1385
Straub, A.:	A három szektor kapcsolata és a gazdasági növekedés jellege	4	509
Thorn, R. S.:	Az egy főre jutó jövedelem mint a gazdasági növekedés mutatója	1	112
Tougeron, C.:	Atomerőművek a francia villamosenergia-termelésben	5	629
Tracy, E. J.:	Az 500 legnagyobb amerikai ipari vállalat	10	1251
Trzeciakowski, W.:	A közvetett gazdaságirányítási mechanizmus a külkereskedelem szempontjából	10	1253
Uszijejics, M.:	A társadalmi termelés két osztályáról szóló lenini tanítás és a szocializmus építésének tapasztalatai a KGST-országokban	5	628
Vaag, L.:	Mikor kifizetődő a fejlesztés	12	1516
Vales, V.:	A népgazdaság prosperitásához vezető utak Csehszlovákiában	5	631
Vernon, R.:	A trösztellenes törvények és a nemzetközi üzlet	1	109
Ways, M.:	A „holtak lakóhelye” ma a Szovjetunió leg-elevenebb része	2	236
Wierzinsky, G. H.:	Harc az európai autópiacért	1	110
Wilber, Ch. K.:	A mezőgazdaság szerepe a szovjet gazdaság fejlődésében	7—8	981
Zeman, K.:	A csehszlovák ipar szerkezete nemzetközi összehasonlításban	6	763

7. Szakirodalmi tájékoztató

Elemző tanulmányok iparunk színvonaláról és fejlesztésének lehetőségeiről (<i>Gergely István</i>)	7—8	993
Munkaszociológia (<i>Hegedüs Zsuzsa</i>)	1	117
Népgazdasági tervezés és irányítás (<i>Vincze Imre</i>)	4	514
Tanulmánygyűjtemény az Egyesült Államok távlati agrárpolitikájáról (<i>Fekete Ferenc</i>)	5	640
Vezetési ismeretek I—II. (<i>Gergely István</i>)	1	120
A világ ipara (<i>Bartha Ferenc</i>)	4	517
A KGST-országok gazdasági együttműködése és a magyar népgazdaság (<i>Vajda Imre</i>)	6	770

	Folyó- irat- szám	Lap
Dr. Ausch Sándor: A KGST-együtműködés helyzete, mechaniz- musa, távlatai (<i>Nagy Tamás</i>)	12	1517
Baumol, William J.: Közgazdaságtan és operációanalízis (<i>Kondor György</i>)	6	773
Benedecki Jánosné: A nemzeti jövedelem tényezői (<i>Bors László</i>)	7—8	990
Dr. Burgerné, dr. Gimes Anna: A mezőgazdaság szerepe a népgazdaság nö- vekedésben (<i>Fazekas Béla</i>)	12	1520
Denison, Edward F.: Miért különböznek a növekedési ütemek (<i>Iványi László</i>)	10	1256
Falusné Szikra Katalin: Létszám, termelékenység — gazdasági nö- vekedés (<i>Ehrlich Éva</i>)	10	1259
Forgács Katalin: , Átalakulóban a nyugatnémet mezőgazdaság (<i>Gulyás József</i>)	11	1395
Földes Károly: A szocialista tulajdon és az árutermelés (<i>Andó György</i>)	1	114
Friss István: Gazdasági törvények, tervezés, irányítás (<i>Bors László</i>)	3	390
Gazdag Miklós— Meitner Tamás: A vezetés emberi tényezői (<i>Monigl István</i>)	5	638
Gergely István: A tőkésvállalatok üzletpolitikája és piaci döntései (<i>Máriás Antal</i>)	9	1125
Haire, Mason: Pszichológia — vezetőknek (<i>Vértes Csaba</i>)	5	642
Hax, Herbert: Döntések koordinálása (<i>Szabó László</i>)	2	246
Holka Gyula— Pócs Ervin: A szocialista országok gazdasági fejlődése (<i>Falusné Szikra Katalin</i>)	9	1123
Kapferer, Clodwig: Európai piacutatótatás (<i>Tóth Tamás</i>)	10	1262
Kiss Tibor: Nemzetközi munkamegosztás és Magyaror- szág gazdasági növekedése (<i>Patkós János</i>)	11	1391
Dr. Kóródi József— dr. Márton Géza: A magyar ipar területi kérdései (<i>Bartke István</i>)	4	518
Nyers Rezső: Gazdaságpolitikánk és a gazdasági mecha- nizmus reformja (<i>Csikós-Nagy Béla</i>)	2	243
Papp Ottó: A hálós programozási módszerek gyakorlati alkalmazása (<i>Kanyó Gyula</i>)	7—8	992
Pletnyev, E. P.: Diplomácia és világgazdaság (<i>Inotai András</i>)	9	1127
Rasiński, Jerzy: Az USA mezőgazdaságának vertikális integ- rációja (<i>Pálovics Béláné</i>)	6	775

8. A szerkesztőség postájából

Hozzászólás Jánossy Ferenc: „Gazdaságunk mai ellentmondásainak eredete és felszámó- lásuk útja” című cikkéhez (<i>Boross Béla</i>)	9	1130
Válasz „A dualitásról” című vitacikkhez kö- zölt hozzászólásra (<i>Radnóti Éva</i>)	2	248

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Лайош Фалувеги</i> — Результаты хозяйственной деятельности и финансовые регуляторы в Венгрии	1401
<i>Ференц Чаголи</i> — Анализ энергетической структуры при помощи стоимостных показателей	1418
<i>Иштван Антал</i> — Интересы предприятия и некоторые проблемы регулирования доходов	1438
<i>Дьердь Адам</i> — Развитие науки и структурные изменения в современном мировом хозяйстве. Часть I.	1451
<i>Иван Бенет—Ласло Сенаи</i> — Схема цены производства и рыночное равновесие в сельском хозяйстве	1472
<i>Эва Радноти</i> — Индекс цен и инфляция	1484
ОБЗОРЫ	
Новая система хозяйственного управления в Болгарии (<i>Дьердь Мених—Галина Титаева</i>)	1497
ОБЗОР ЗАРУБЕЖНЫХ ЖУРНАЛОВ	1510
КРИТИКА И БИБЛИОГРАФИЯ	
Д-р Шандор Ауш «Состояние, механизм, перспективы сотрудничества в рамках СЭВ» (<i>Тамаш Надь</i>)	1517
Д-р Анна Гимеш-Бургерне «Роль сельского хозяйства в народнохозяйственном росте» (<i>Бела Фазекаш</i>)	1520
Резюме статей на русском и английском языках	1524
Перечень статей, опубликованных в номерах «Кэзгаздашаги Семле» за 1969 г.	1529

CONTENTS

<i>Lajos Faluvégi</i> : Economic achievements and financial regulators in Hungary	1401
<i>Ferenc Cságoty</i> : Analysis of the structure of energy utilization with the aid of value indicators	1418
<i>István Antal</i> : Some problems of enterprise interest and income regulation	1438
<i>György Ádám</i> : The development of science and structural changes in today's world economy. Part I.	1451
<i>Iván Benet—László Szénay</i> : Production price type and market equilibrium in agriculture	1472
<i>Éva Radnóti</i> : Price index numbers and inflation	1484
REVIEW	
The new system of economic control in Bulgaria (<i>György Menich—Galina Titaeva</i>)	1497
REVIEW OF PERIODICALS	1510
INFORMATION ON LITERATURE	
Dr. Sándor Ausch: Situation, mechanism and perspectives of CMEA cooperation (<i>Tamás Nagy</i>)	1517
Mrs. A. Burger: Role of agriculture in economic growth (<i>Béla Fazekas</i>)	1520
Short summary of the articles, in Russian and English	1524
List of articles published in the 1969 issues of <i>Közgazdasági Szemle</i>	1529

A KÖZGAZDASÁGI ÉS JOGI KÖNYVKIADÓ KIADVÁNYAIBÓL

Bródy András: **ÉRTEK ÉS ÚJRATERMELÉS**
360 l., kötve 42,— Ft

Papp Ottó: **A HÁLÓS PROGRAMOZÁSI MÓDSZEREK
GYAKORLATI ALKALMAZÁSA**
456 l., kötve 73,— Ft

IFJÚSÁGSZOCIOLÓGIA (Válogatta: Sükösd Mihály—Huszár Tibor)
376 l., kötve 46,— Ft

Drótos János: **JÖVEDELEMVIZSGÁLAT A TERMELŐSZÖVETKEZETI
ÉS AZ ÁLLAMI GAZDASÁGOKBAN**
160 l., füzve 15,— Ft

Dr. Ausch Sándor: **A KGST-EGYÜTTMŰKÖDÉS HELYZETE,
MECHANIZMUSA, TÁVLATAI**
308 l., kötve 50,— Ft

Dr. Kürthy Pál—dr. Tasnádi Imre:
PIACKUTATÁS ÉS MARKETING A VÁLLALATI GYAKORLATBAN
336 l., füzve 31,— Ft

Főelárusítók:

Közgazdasági és Jogi Könyvesbolt
Budapest, V., Münnich F. utca 8.

Eötvös Loránd Könyvesbolt
Budapest, V., Kecskeméti utca 2.

KORSZERŰ BIZTOSÍTÁS,

FOKOZOTT ANYAGI VÉDELEM!

A technika fejlődése, a gépesítés, a megnövekedett forgalom, a modern lakás-építkezés maga után vonta a biztosítások korszerűsítését.

Fejlődött a háztartások, családi házak, háztáji gazdaságok biztosítása. Üzemek, hivatalok dolgozói a Biztosítási és Önszegélyző Csoportok tagjai lehetnek. A család támasza a bajban az Élet- és Balesetbiztosítás. Autóok anyagi biztonsága a Casco biztosítás.

Termelőszövetkezetek, állami gazdaságok, általános fogyasztási és értékesítő szövetkezetek, kisipari termelőszövetkezetek, állami vállalatok biztosítás útján gondoskodhatnak termelésük zavartalanságáról.

